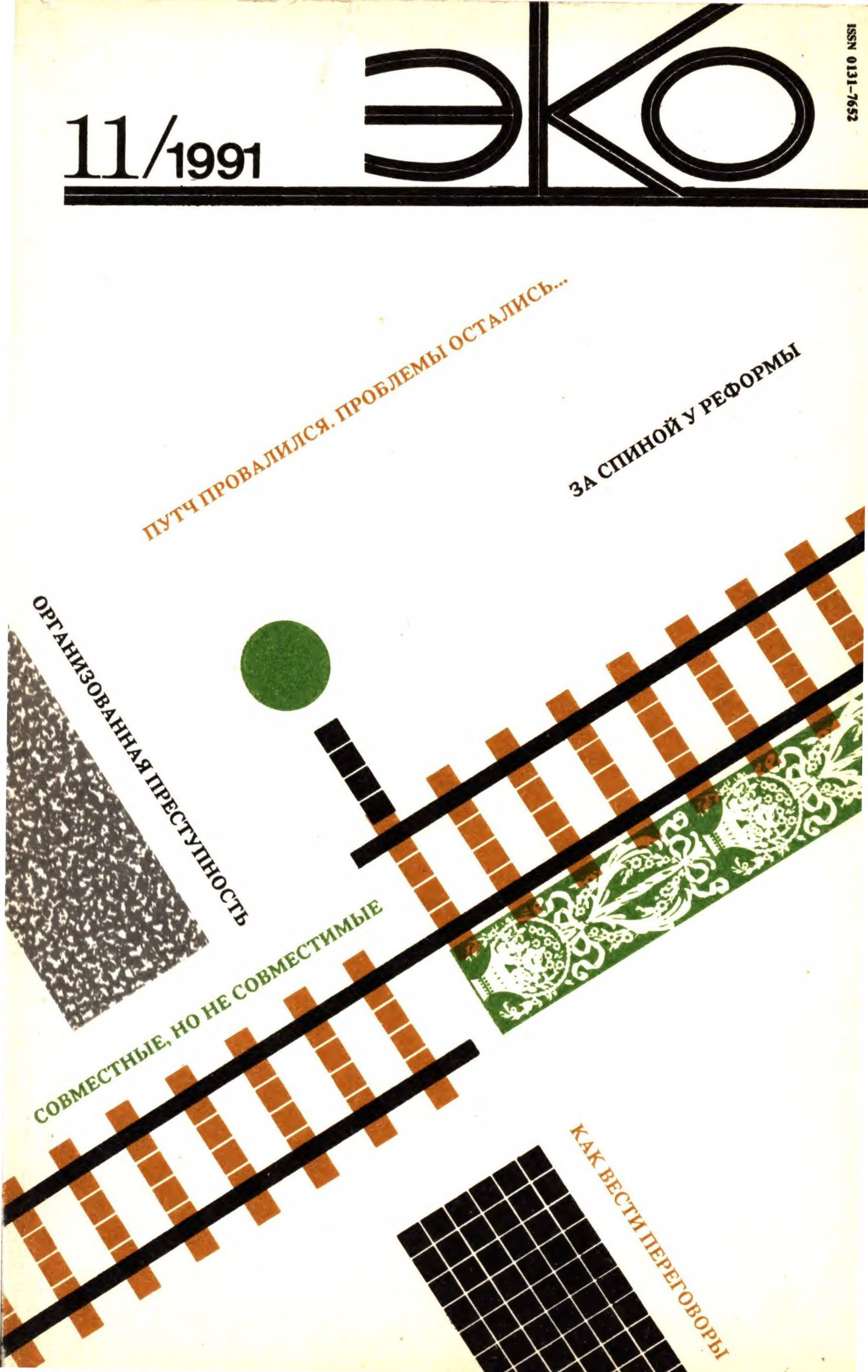

ЭКО
11/1991
ISSN 0131-7652
ПУТЧ ПРОВАЛИЛСЯ. ПРОБЛЕМЫ ОСТАЛИСЬ...
ЗА СПИНОЙ У РЕФОРМЫ
ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ
СОВМЕСТНЫЕ, НО НЕ СОВМЕСТИМЫЕ
КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

СУЩЕЕ И ДОЛЖНОЕ

Так уж устроен великий и могучий русский язык, что не всегда с его помощью четко выразишь смысл высказывания о будущем. Например, если «государства — члены Экономического союза ведут согласованную политику перехода к свободному ценообразованию», то что бы это значило? То ли нам этого хочется, то ли это прогноз, то ли необходимое условие чего-то еще?

Многие языки мира используют для описания будущих событий настоящее время — когда в будущем уверены, когда оно вот-вот наступит. Но, пожалуй, русский превзошел их всех в способности навести тень на плетень. Все три ушедшие в прошлое антикризисные программы: правительственная (Л. И. Абалкин — Н. И. Рыжков), «500 дней» (Г. А. Явлинский — М. А. Бочаров — С. С. Шаталин) и компромиссная (А. Г. Аганбегян) грешили этим...

Начинался текст каждой программы описанием целей и задач, и строгая в исполнении прелюдия не вызывала разночтений. Но по ходу дела (например, в программе «500 дней» это происходило на сороковой день) встречалось некоторое условие, невыполнение которого ставило под сомнение реализацию программы в целом. В упомянутых «500 днях» речь шла об обязательном получении западных кредитов.

Дальнейшие рассуждения о будущем шли уже в атмосфере сослагательности, изредка прорываемой вопросами дотошных граждан страны Советов: «А что будет, если упомянутое условие не будет выполнено?» В ответ звучало о необходимости реквизиции дензнаков, понижении жизненного уровня и повышении всех разновидностей дисциплины всеми доступными способами. (Пример из компромиссной программы: «...в перспективе фонды получат реальную оценку в соответствии с курсом акций...). В общем, начиналось слияние правых и левых в одном порыве заставить, обязать и не дозволить.

Манера перемешивать сущее и должное имеет длительную предысторию. В прежние времена любое решение Партии и Правительства, будучи принятым, получало невидимое клеймо обязательности. Разброс мог быть только в одном: либо его выполняют, либо перевыполняют. Несмотря на всю очевидность статистического вранья, выполнялись и перевыполнялись все пятилетние планы и годовые задания. Никого не изумляло, что план на год мог быть сверстан и утвержден в последние дни отчетного года, а сумма пяти годовых планов не равнялась пятилетнему, хотя выполнялись все шесть. Спокойное, хотя и ироническое отношение ко лжи и к соучастию в ней породило и психологическую совместимость с такими программами. Ведь они заведомо невыполнимы и не могут всерьез рассматриваться как прогнозы. А условия, о которых говорилось выше, никоим образом не подкреплены — ни расчетами, ни хотя бы историческими примерами.

Смешение сущего и должного затрудняет не только выполнение программ, но и их качественное обсуждение.

Ю. П. ВОРОНОВ

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

11 (209) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 11. 1—192.

Номер готовили: Л. А. Беркович, Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, А. К. Ермолаев, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, В. С. Лавров, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Д. С. Шпильфойгель, Л. А. Щербакова, М. Е. Хенкин

Иллюстрации художников
М. Лобырева, Н. Олешко, А. Шемонаева

Зав. редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Корректор Н. В. МОЛИНА

Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон (8-383-2) 35-67-83

Телефон московской редакции:
(8-095) 125-72-51
Корпункт в Магадане: (8-412-22) 2-69-38

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Наука».
Сибирское отделение. 630099 Новосибирск, Советская, 18.

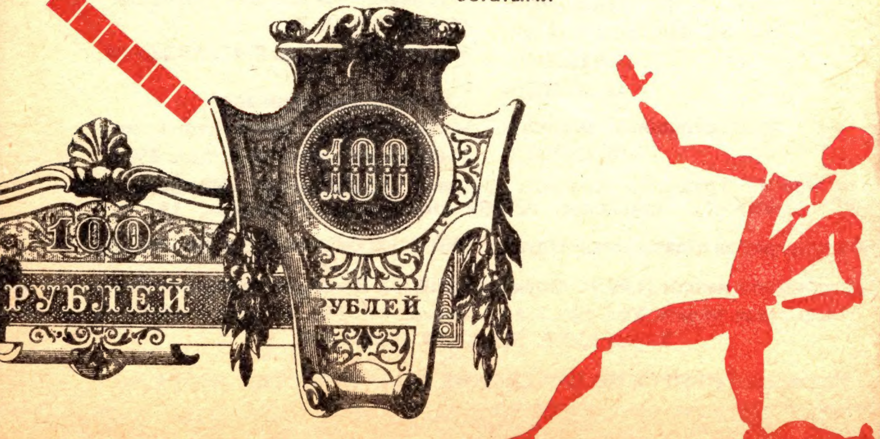
4-я типография издательства «Наука», 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

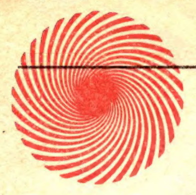
Подписано к печати 24.09.91. Формат 84x108/32. Бумага типографская № 2.
Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр-отт. 14,1. Уч.-изд. л. 10,9.
Тираж 93000. Заказ 999. Цена 1 руб.

Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА»,
НОВОСИБИРСК



11/91









ПУТЧ ПРОВАЛИЛСЯ. ПРОБЛЕМЫ ОСТАЮТСЯ...

Минули опустошающе-напряженные дни путча. Сегодня мы можем лишь вспоминать свое эмоциональное состояние в те дни. Но время эмоций, как это обычно бывает, прошло — и наступило время раздумий, анализа причин, почему это произошло. Может ли повториться подобное? О юридических, нравственных, политических и других аспектах случившегося много писали другие средства массовой информации. Мы же попытались сосредоточиться на экономической подоплеке событий.

Своими размышлениями делятся с читателями Андрей Христианович БЕЦ, директор акционерного предприятия «Станкосиб» и Виктор Степанович МЕДВЕДКО, директор электровакуумного завода (Новосибирск).

— Существуют ли, на ваш взгляд, экономические предпосылки путча?

А. Х. Бец: — По моему мнению, все довольно просто. Только политики, идеологи могут позволить себе длительное время беседовать, спорить, доказывать, объяснять, конфликтовать... Но когда законодатели сами создают вакуум в хозяйственном праве, это нетерпимо. Неизбежно наступает момент, когда людям нечего есть. Каждый человек (за исключением 8—10%, может быть) хочет работать. Но он приходит на работу и видит: из-за того, что одни законы не приняты, а другие игнорируются, нормально работать невозможно. Это приводит к серьезным катаклизмам. Путчисты попытались заполнить вакуум, образовавшийся в результате нерешительности лидеров (Горбачева, Ельцина, Назарбаева...) или их стремления удовлетворить свои амбиции.

Я был против путчистов с самого начала. Девятнадцатого же августа заявил на заводе, что буду стоять против них насмерть. Но в то же время я не думаю, что их действия были продиктованы одними лишь амбициозными стремлениями. Они хотели дать возможность экономическому механизму страны нормально работать. Но при этом не учли, что старый механизм разрушен и не может быть возрожден вот так сразу, в ближайшее время, а новый, к которому стремится сегодня большинство руководителей, еще не действует. Все указы путчистов говорят о том, что они пытались вернуть экономику страны на старые рельсы. Если

бы они указали в своей программе реальные, перспективные пути выхода из кризиса, то, возможно, выглядели бы по-другому. О них бы не сложилось мнение, сразу и бесповоротно, как о старых бюрократах и партократах. Но ничего другого им и не было дано, поскольку они действительно старые партократы.

В. С. Медведко: — Сегодня очевидно для всех: предпосылки путча в том, что Президент Горбачев в течение шести лет пытался создать экономическую модель, немного похожую на западную, но в основном не растерявшую привычные черты. Между тем создать нечто среднее невозможно. Промежуточные формы приемлемы лишь на переходных этапах.

Но мы никогда не говорили о том, что нужен переходный этап между административно-командной и рыночной системами. Не думали о том, как его организовать, имея в виду, что наша цель — войти в мировую экономику. Горбачев решил идти своим путем. Опять уцепились за какие-то лозунги, пустые разговоры и попытались рынок совместить с государственной схемой управления. Поскольку самый простой путь был в развитии малого бизнеса, Горбачев решил открыть ему дорогу, развивая кооперативное движение как альтернативное госфактору.

Что из этого получилось — всем известно. Государственные предприятия раскрепощены не были, там действовали фиксированные цены и другие ограничения. Появилась возможность, покупая продукцию по фиксированным ценам, продавать ее по рыночным. Фактически мы получили не малый бизнес в том виде, в каком он существует во всем мире, когда его продукция дешевле, чем изделия крупных фирм, а спекуляцию вместо предпринимательства. Последнее предусматривает такую схему: купил продукт, перевез его в другое место, продал, получив 5—10% комиссионных. Но когда комиссионные составляют 700—800%... В результате мы сами породили спекуляцию, создали мафию, гораздо более мощную, чем в застойные времена.

Михаил Сергеевич провозгласил перестроечный лозунг, но за ним кардинальных изменений в области экономики не последовало. Не предусматривалось вхождение в рыночные условия крупной промышленности. Альтернативой огромному государственному сектору экономики малый бизнес не стал.

Система вошла в «резонанс» и начала распадаться. В такие моменты всегда находятся люди, желающие подправить ее по своему усмотрению. Думаю, и восьмерка, руководствуясь, на их взгляд, добрыми побуждениями, решила подправить систему. Не понимая, что если уж ее не могли подправить лет семь назад, когда действовал механизм управления экономикой во всей его полноте, — через министерства, ведомства и т. д., то управление через КГБ, министерство обороны, внутренних дел — глупость, абсурд.

Если бы все шло как шло, рано или поздно путч должен был произойти. Что случилось бы, если бы путч победил? Ничего хорошего. Все разрушалось бы еще быстрее. На что осталось бы надеяться людям? Какой вывод сделали бы в мире? Что делать со страной, имеющей огромные запасы оружия, если она становится неуправляемой? Ждать, когда она взорвется и взорвет весь земной шар, нельзя. Возможно, у мирового сообщества вопрос так и стоял, а мы об этом не знали.

— Может быть, впервые в истории нашей страны среди людей, устроивших государственный переворот, был и директор предприятия — А. Н. Тизяков, генеральный директор производственного объединения имени Калинина из Свердловска. Возможно, это одно из крупнейших предприятий ВПК. Он был членом Клуба директоров ЭКО. Неоднократно выступая на страницах нашего журнала, высказывал идеи, которые затем все мы услышали в экономической программе ГКЧП. А до этого их же высказал Президент страны как чрезвычайные меры — и об этом мы тоже писали в ЭКО. А. Н. Тизяков организовал в свое время Ассоциацию директоров предприятий промышленности, транспорта и связи, пользующуюся влиянием в Кабинете министров страны и не только там. Что, на ваш взгляд, могло толкнуть его в компанию путчистов?

А. Х. Бец: — Этот человек всю жизнь проработал в системе, где слово директора — закон, где постоянно жесточайшее давление плана, заказа. Он не мог воспринять новые условия. Увидев, что распадается система, в которой он привык работать, что рушится его предприятие, он принял предложение организаторов путча войти в ГКЧП. Я думаю, ему было предложено это из политических соображений. Вряд ли тут было личное честолюбие. Видимо, Тизяков был уверен в том, что это единственный путь решения экономических проблем. Мы же считаем это ошибкой.

У нас руководитель предприятия был и остается политическим деятелем. Когда начался путч, ко мне пришли бывшие коммунисты. Они опасались за свою судьбу, жизнь. Успокоились лишь, когда я в тот же день сдал партийный билет — почувствовали мое неприятие происходящего и уверенность в том, что все будет нормально. Это тоже политический шаг.

В. С. Медведко: — Я не знаю А. Н. Тизякова лично. Но вполне допускаю, что он мог действовать из благих побуждений, исходя из своего видения ситуации. Судя по его программе, благо состоит в создании некоего рынка, контролируемого сверху, в том, чтобы одно предприятие с другим кто-то связывал, как раньше, кто-то контролировал бы их, устанавливал задания по объему, себестоимости и т. д. Когда он увидел, что экономика разваливается, то решил, что все можно подправить дисциплиной и порядком.

И тут, видимо, в большей степени беда этого человека: ведь дисциплина и порядок, внедренные таким путем, ничего хорошего не дадут. Сразу было ясно, что ничего путного переворотом не достичь. Все очень походило на фарс. Он и закончился фарсом — и это очень хорошо.

— Может быть, восприятие ситуации у многих руководителей оборонных предприятий определяется тем, что они не могут найти себя в новых условиях? Они привыкли работать иначе, были отгорожены от тяжелой действительности, охраняемы от нее и в прямом, и в переносном смысле.

А. Х. Бец: — Я работал долгое время на Новосибирском авиационном объединении имени Чкалова. Это одно из лучших предприятий в Союзе, с прекрасным коллективом, хорошей организацией производства и труда, высоким качеством сложнейшей продукции. У коллектива гордость заводом, преданность ему высочайшая. Думаю, так не только в этом объединении. Может, из осознания этих отличительных качеств — несколько пренебрежительное отношение к нашей гражданской продукции. И нельзя смеяться над этими чувствами, их надо понимать и считаться с ними.

Конечно, на чкаловском заводе никогда не считали деньги, которые тратились на постройку самолетов. А на заводе, где я сейчас работаю, все время приходилось этим заниматься. Находясь под жесточайшим прессом финансовых условий, специалисты гражданских предприятий основные усилия направляли на текущие дела, внутреннюю

экономику. Сколь-нибудь серьезно заниматься перспективой просто не было сил. С другой стороны, надо признать, что рабочие на предприятиях ВПК высочайшей квалификации. Поэтому с точки зрения современной системы управления производством гражданские предприятия, как правило, отстают от оборонных.

Сейчас я бы уже не вернулся на оборонный завод. На предприятиях ВПК рабочий класс более требователен к заработку, поэтому коллективом труднее управлять. Там сложился другой стереотип мышления — от рабочего и до директора. Народ стойкий, переубедить его очень трудно. А у нас с коллективом работать в общем-то приятно и довольно легко. Здесь коллектив умеет радоваться своим маленьким победам, а на военных гигантах эти «мелочи» проходят незаметно. Поэтому «военных» коллег своих понять очень даже могу.

В. С. Медведко: — Я не знаю в стране ни одного предприятия, которое в той или иной мере не работало бы на оборону. Но я не делил бы директоров на оборонщиков и гражданских. Масштаб предприятия влияет, видимо, в большей степени, чем отраслевая принадлежность. Дело в том, что руководителям крупных предприятий, быть может, труднее переключиться на новый лад. Они находятся под прессом многочисленных факторов, влияющих на успех предприятия: договора, комплектующие и т. д. Слишком большое число «переменных» вызывает у руководителя естественное чувство боязни при переходе к рыночным отношениям. Один он уже немногое может. Значит, нужны другие структуры управления в рамках крупных предприятий.

Но чем обширнее и сложнее вводные проблемы, тем выше вероятность того, что при переходе в рыночную структуру все может развалиться. А дальше, особенно у человека ответственного, появляется страх за коллектив. И даже если он на словах за рынок, все его действия против. Мне кажется, проблема в этом.

Нашей отрасли, электронике, особыми преимуществами похвастать нельзя. Да, отрасли уделялось немало внимания, но сказать, что у нас было много ресурсов, денег, я не могу. Средняя зарплата, например, всегда была на уровне других предприятий Новосибирска. Другое дело — машиностроение. Но и здесь мы создавали все сами.

— Могли бы вы представить в компании путчистов директора гражданского предприятия?

А. Х. Бец: — Если говорить о личностях — то да, если усредненно — нет. Они все-таки немножко другой закалки. А тут еще обстоятельства так сложились...

Мы же не думаем, когда что-то начинаем, чем это может быть чревато. Не подумав, не подготовившись, начали конверсию. Вопрос был поставлен так: сокращайте производство основной продукции, быстро переориентируйтесь на что-то другое. Насколько надо не понимать ничего в производстве, чтобы принять такое решение. Ведь чтобы наладить выпуск простейшей чайной ложки, и то надо месяца два. Нарастить немедленно выпуск каких-то товаров, бытовой техники невозможно. Комплекс оборудования, технологии абсолютно другой.

Нельзя было так обращаться и с коллективами, и с их руководителями. Если цену на самолет можно было назначить и отстоять, то теперь предприятия попали в ситуацию, где цены фиксированные. Вся колоссальная надстройка, сложившаяся на этих предприятиях, не вписывается в себестоимость. А денег никто не дает... Чкаловский завод третий год «сидит» на картотеке, неплатежеспособен... Производит один самолет в месяц! Для коллектива это трагедия.

Во всем этом, безусловно, виноваты и М. С. Горбачев, и Э. А. Шеварднадзе, и А. Н. Яковлев. Начав перестройку, они совершенно забыли о том, что людей в конечном счете кормит экономика, а не идеология, политика или внешние связи. Э. А. Шеварднадзе сделал большое дело, подготовив договор о сокращении вооружения. Но чтобы это вооружение действительно сократить, опять же нужны средства, взять которые можно только с гражданских заводов. А тут брать особенно нечего. Увидев вдруг, что люди голодные, и испугавшись этого, многие стали покидать капитанский мостик...

А прежде всего нужна была в 1985 г. программа, базирующаяся на здравом подходе к экономическим реформам. Проводиться она должна была сильным центром. Ни Горбачевым, который не имеет своего мнения. Ни Рыжковым, который, видимо, хорош как человек, но у которого нет характера. Ни Павловым, обладающим характером, но не знающим экономики. Все они люди своего времени. Нельзя было в 1985 г., имея такой мощный военно-промышлен-

ный комплекс, начинать перестройку, не подумав об экономике. Но сейчас остается только вперед глядеть, чего назад оглядываться...

— А. Н. Яковлев, бывший член Политбюро ЦК КПСС, бывший «прораб перестройки» и советник Президента СССР, сказал в одном из своих выступлений в горячие августовские дни, что старые кадры не смогут встать на уровень требований дня. Видимо, это прочувствованная позиция. Итак, новое время — новые песни — новые люди, в том числе в экономике, в том числе руководители предприятий в государственном секторе?

А. Х. Бец: — Считал и считаю, что Горбачев изжил себя еще два года назад по одной простой причине: он не понял необходимости создания мощной команды. Без нее Президент не сможет провести даже то, на что согласно большинство.

Если правительство России не начнет немедленно формировать корпус руководителей из числа молодых людей в возрасте от 30 до 40 лет, если не обучит их, в том числе и за рубежом, успеха в экономике оно не добьется. Нам нужно не менее десяти тысяч таких хорошо обученных, грамотных руководителей. А возле них вырастут другие. Верный шаг сделал И. С. Силаев, послав через Бюро по машиностроению 160 директоров предприятий для обучения за границу. Но почему он дальше не пошел по этому пути, когда стал российским премьером? Дорого? Да окупились бы эти затраты! А то обучение, которое сейчас идет диким способом, только развращает, поскольку качество преподавания и уровень преподавателей крайне низок.

Сегодня старые руководители не могут или не хотят работать по-новому, а новые — не умеют.

У себя на заводе я пообещал каждого руководителя, прошедшего обучение в нашей стране и добившегося хороших результатов, послать за рубеж продолжить учебу. Думаем повысить им зарплату. Должен же быть какой-то стимул...

Здесь требуется много усилий от людей, пришедших к власти, от Ельцина, Силаева. Конечно, можно начать менять старых директоров, не обучив молодых. Но они будут проводить ту же политику, что и старшие коллеги.

В. С. Медведко: — Я себя не считаю молодым директором: мне сорок два года. А становиться директорами долж-

ны люди после тридцати. Безусловно, годы зашоривают зрение руководителя. Но возьмите любого представителя нашего общества и узнайте его взгляд на жизнь год назад и сегодня. Есть разница? Волей или неволей, но все — и те, кто левее, и те, кто правее, — меняют свои взгляды на жизнь. Однако есть барьер изменений, некоторая критическая масса, за которой человек просто ломается. И чем он старше, тем проще ему сломаться. Поэтому и нужны тридцатилетние ребята — директора. Может быть, то, что я говорю сейчас, — нехорошо, но другого выхода нет. Поколение руководителей должно смениться.

— В последнее перед путчем время одни представители экономических ведомств говорили о надвигающемся крахе советской экономики, другие — о том, что дело обстоит не так уж плохо. Так, В. И. Щербаков, будучи первым заместителем Премьер-министра СССР, сказал на встрече в Клубе директоров ЭКО, что на промышленных предприятиях страны накоплен полуторагодовой запас сырья и материалов. Так что вроде бы проблемы не настолько остры. Людей интересует: есть у вас запасы, позволяющие предприятиям работать в автономном режиме? Велики ли на предприятиях запасы специально неукомплектованной продукции, которые можно выбросить на прилавки в любой момент? И где же то, что производит промышленность? Или она производит только «рубли», а не «штуки», компенсируя падение производства ростом цен?

А. Х. Бец: — Никаких полуторагодовых запасов в гражданских отраслях нет. Если что и есть, так это старые комплектующие, которые сегодня использовать нельзя. Возможно, запасы есть на бумаге. Тот запас, который есть, в основном накоплен предприятиями военно-промышленного комплекса. Отсутствие сколь-нибудь значительных запасов подтверждает биржа. Если там при цене 3 700 руб. за тонну листового железа его все равно нет, значит, его действительно нет.

Теперь о штуках. Опять же нельзя говорить о всех предприятиях в целом. Есть такие, которые нарастили объем выпуска продукции. Так, в 1988 г. наш завод выпускал 6 тыс. штук деревообрабатывающих станков, в 1990 — 13 тыс., а в 1991 г. мы намерены произвести 18 тыс. штук (если сможем договориться о поставках двигателей). В крайнем случае, за семь месяцев года уже произведено

11 тыс. штук деревообрабатывающих станков. Увеличено производство и металлообрабатывающих. Такое положение на многих заводах. Но есть предприятия, на которых в силу нарушившихся связей сворачиваются объемы производства. Они, как правило, работали с большим перенапряжением, когда действовала система «выдавливания» плана. Сейчас под прикрытием отсутствия комплектующих они сокращают производство и действительно живут за счет повышения цены на тех объемах, которые их устраивают. У любого руководителя есть такой обьем прибыли, который можно зарабатывать спокойно. А чтобы заработать на миллион больше — надо сильно «попотеть». Есть ли резон лезть из кожи, тем более налицо такое хорошее прикрытие, как отсутствие комплектующих? Заводы военно-промышленного комплекса, которые выдавали и гражданскую продукцию, тоже переживают серьезные трудности. Это и понятно: сначала конверсия, потом перевооружение, потом закрытие некоторых из них. Все это отразилось на выпуске: он либо остался на прежнем уровне, либо упал.

Я надеялся, что к концу 1991 г. ситуация в экономике стабилизируется. Но теперь вижу, что 1992 г. будет хуже 1991-го. В 1990 г. осенью уже была понятна ситуация с фондами, вышел Указ Президента о сохранении сложившихся связей, не было суверенитетов, которые доводят экономические отношения до абсурда (наше предприятие выполнило обязательство перед Украиной — а украинские предприятия мне ничего не отгружают, у них суверенное государство...).

В прошлом году нам была понятна ситуация с поставками железа, комплектующих, подшипников. В сентябре 1990 г. было заключено около 40% договоров. А в сентябре 1991 г. — хорошо, если процента два. И это при том, что люди не вылазят из командировок... Качество сырья и материалов стало гораздо хуже, недопоставки огромные. Так что говорить о том, что кто-то специально держит сырье, чтобы нагнетать обстановку — это очень наивно. Конечно, на предприятиях других отраслей ВПК положение может быть несколько иным.

Теперь о других предприятиях Новосибирска. Швейное объединение имени ЦК Союза швейников получает тканей в два раза меньше, чем ему требуется и чем он получал в более благополучные годы. Такое же положение на коже-

венно-обувном объединении «Обь», кожгалантерейном объединении. Все мы — и те, кто работает на оборону, и те, кто на нее не работает, — «снабжаемся» с одних и тех же оптовых баз Новосибирска. На днях я получил документ, извещающий, что на 1992 г. нас обеспечат материалами на уровне 80% от 1990 г. Это всего около 65% нашей потребности. Остальное ищем сами, в том числе на биржах. О каком приросте выпуска изделий можно говорить?!

— Возможно ли повторение путча, на ваш взгляд?

А. Х. Бец: — Я считаю, что это не последний путч в нашей стране. Думаю, их будет еще несколько, потому что развал экономики продолжается. Путч ничему не научил. Болтовня не стихает. Хозяйственные связи нарушены, доведены суверенитетами до абсурда. Я большой оптимист, но 1992 год я вижу как один из самых страшных в истории страны. Даже если к концу года и появятся какие-то законы, будет поздно, так как заключить договоры, наладить связи, чтобы экономика работала нормально, — так быстро невозможно. Это можно было сделать в августе, сентябре. А сейчас время упущено. Вот вам очередная предпосылка для появления сильных людей, которые железной рукой могут пытаться наладить экономику. Сейчас все смирились и с частной собственностью — пусть будут богатые, и с тем, что идеология марксизма-ленинизма уходит. Но состояние экономики тревожит всех. А поскольку люди становятся все беднее и голоднее, я не уверен, что следующую попытку путча удастся так же успешно отразить.

В. С. Медведко: — А мне кажется, повторение путча невозможно. Нам будет очень нелегко в ближайшие несколько лет. Но я надеюсь на ельцинскую команду. К нему самому отношение сложное, но команда у него сильная. Политические шаги она продумывает достаточно хорошо. Там есть люди, здраво подходящие к реформам в экономике. Поэтому я надеюсь на то, что мы сумеем пережить трудные годы. Что-то уже меняется. С 1 января 1992 г. мы все будем работать в единых условиях. Разворачивается приватизация, акционирование. Ликвидируются вертикальные структуры, поэтому человек перестанет постоянно оглядываться на вышестоящего начальника: рабочий — на мастера, мастер — на начальника цеха. Тот на директора, директор — на министра. На кого смотрел министр, я не знаю. Теперь каждый будет рассчитывать на собственные силы.

Наше предприятие было союзного подчинения. А в чьем подчинении оно сейчас, сказать трудно. Я за то, чтобы оно было просто предприятием, в котором часть собственности принадлежала бы республике или Союзу, часть — коллективу, часть — тем предприятиям, которые заинтересованы в нашем развитии.

Не переходим мы на акционерную форму только потому, что нет закона, регламентирующего такой переход. Наше предприятие крупное, и мы испытываем трудности с определением стоимости основных фондов и по другим вопросам.

— Период перехода от одного типа экономики к другому (видимо, все-таки рыночному, хотя у нас в стране все возможно) будет протяженным во времени. Но ситуация в экономике такова, что выжидать чего-то и глупо, и преступно перед народом. Ведь выжидание, а значит усугубление экономической ситуации, может привести к новой гражданской войне или к новой диктатуре. Что, по вашему мнению, надо было бы сделать уже в ближайший месяц-два?

А. Х. Бец: — Первое — отменить все ограничения, которые существуют для государственных предприятий. По заработной плате, рентабельности, ценообразованию, видам деятельности, а также те, которые связаны с развитием экономики в области, крае, республике, Союзе. Сейчас областные власти могут принять решение — и лесопромышленный комплекс не даст продукцию предприятиям. А мы ломаем головы: где взять древесно-волокнистые или древесно-стружечные плиты, фанеру. Или еще пример. Эстония учредила таможню. К себе товары пускает, а от себя нет. Это абсурд! У меня договоры с прибалтийскими республиками, с той же Литвой. Что же, мне им станки не поставлять? Они же просят...

Новый орган — Госсовет — обязан заключить экономическое соглашение, которое снимет все проблемы такого рода. Есть же закон о выходе из Союза. Он предусматривает определенные этапы. С республиками, выходящими из Союза, следует немедленно заключить поэтапные договоры. Выходит республика — пусть, ее дело. Но должен быть отработан механизм переходного периода. Я должен знать, что через два года буду получать из Риги нормали, за которые буду платить уже валютой. А завтра я не могу расплачиваться с рижанами валютой, не готов к этому. Вот

эти два года я потрачу на то, чтобы либо найти нового поставщика, либо ограничить производство нормалей, либо обзавестись валютой. Это же экономика! Можно выбросить паспорт и сказать: ша! Я больше не гражданин Союза! А в экономике так быстро дела не делаются.

Второе. Должны быть приняты законы, стимулирующие развитие производств, необходимых сегодня стране, т. е. тех, которые удовлетворяют потребности человека. Их производство не должно облагаться налогами, подвергаться каким-то ограничениям. Я пришел к однозначному выводу, о чем уже говорил в своей предыдущей публикации в ЭКО: если человек сможет купить на заводе все, что ему надо, он будет работать во много раз лучше. Если этой возможности не будет — я могу все силы потратить на агитацию в пользу работы именно на этом предприятии, но ничего не получится. Аналогично и в масштабах страны.

Третье. Надо немедленно остановить предприятия ВПК. Пусть меня обвинят в отсутствии патриотизма, но я считаю: если на пять лет затормозить выпуск оружия, ничего не случится. Конечно, при условии хорошего финансирования всех научно-исследовательских работ в этой области, опытного производства. Все сырье, которое направляется в ВПК, продать за границу. На эти деньги купить товары, которые пусть по высокой, но все-таки приемлемой цене появились бы в магазинах. Можно на основе использования высвобожденного сырья образовать совместные с фирмами Запада государственные предприятия по производству опять же товаров для народа. Если же часть средств пустить на приобретение технологий, то при одном условии: через два года — гарантированный выпуск продукции. Сейчас немцы пишут мне: если в течение двух лет вы обеспечите окупаемость новой техники, мы даем вам кредит на льготных условиях (50%). А почему у нас так нельзя?! Конечно, тяжело на такие меры пойти. Но другого выхода нет.

Четвертое. Принудительная приватизация. Все убыточные, нестабильно работающие государственные предприятия должны быть насильно приватизированы. Чем предприятие хуже работает, тем дешевле надо его продавать, чтобы те люди, которые могут и хотят за него взяться, имели реальный шанс его выкупить.

Пятое. У России должна появиться своя экономическая программа с реальными сроками. Пусть не увязанная с

другими республиками, но своя. Состыковать союзную программу сейчас все равно невозможно, поскольку разнобой здесь жуткий. В Узбекистане и Азербайджане остались коммунистические режимы — у них своя политика, в Прибалтике — своя, на Украине — своя и т. д.

Шестое. Нужно всерьез заниматься обучением работников органов местной власти. Они до сих пор не понимают, что развитие города во многом зависит от наличия здесь промышленности, что дополнительные рабочие места, дополнительные производственные мощности — это источник роста благосостояния города, ведь налог с прибыли, подоходный налог идет в городскую казну.

Справившись с этими проблемами, Россия сможет достаточно быстро подняться, нужно лишь выпускать разумные законы и работать по ним. Но пока и с этим в республике неблагополучно. Акционерное общество мне было легче зарегистрировать по закону Союза: в российском слишком много ограничений. Почему я должен доказывать в министерстве финансов России, что мне надо выпускать акции не только по 1 тыс., но и по 100 руб.? Мне так удобнее продавать их своим людям. Почему я не могу уборщице продать акций на 500 руб.? Где здесь криминал? Законы должны быть близкими к мировым стандартам.

Но главное, конечно, — искать способных молодых людей и учить их. Может быть, даже создать команду по поиску таких талантов. Ведь без одаренных и обученных молодых руководителей ничего не будет. Все мечты о хорошей жизни останутся мечтами.

В. С. Медведко: — Процессы, связанные с признанием суверенитетов, ускорились после путча. Они оказывают огромное негативное влияние на экономику. Я не уверен, что политикам хватит здравого смысла не устанавливать пограничные столбы между республиками. Разумного в их действиях пока очень мало. Особенно мы это ощущаем, когда начинают закрывать предприятия, потому что они ничего не делают для республики.

Наши политики в силу того, что таковыми стали лишь вчера, плохо разбираются в экономических проблемах. Вот и провозглашают лозунг типа «устроим свои таможни», а потом с досадой наблюдают, что из этого получилось. Боюсь, что 1992 г. будет тяжелым для всех республик без исключения. Но мы, к сожалению, учимся не на чужих, а на своих ошибках. Поэтому нам придется накопить горь-

кий опыт, пройти тот путь, который наши политики нам начертали. Когда мы его пройдем, то поймем, что это была ошибка. Искусственно устанавливаемые запреты еще хуже государственного монополизма, потому что это монополизм мелких княжеств. Чем он лучше? Тем, что княжеств больше? Плохо все это...

Что делать сейчас?

Первое. Принять закон о распределении собственности между Союзом, республиками.

Второе. Распределив эту собственность в рамках Союза и республик, дать право предприятиям приватизировать ее.

Третье. Принять закон о рынке ценных бумаг.

Но пока мы не разделили собственность, ни о чем другом речи идти не может. Человек без собственности не только самый бедный, но и самый страшный.

* * *

Подводя итог беседам, мы хотим обратить внимание читателей на некоторые моменты.

В обществе нет того единства, о котором иногда пишет демократическая пресса. Сначала мы устали от усилий М. С. Горбачева любой ценой быть центристом. В экономике это привело к развалу хозяйственных связей, в конечном счете — к катастрофе. Именно поэтому на заводах, в очередях в дни путча можно было услышать и такое: все правильно, наконец-то наведут порядок... Это естественное стремление к упорядоченной жизни нельзя игнорировать.

Теперь мы можем устать от экономического романтизма демократов. Б. Н. Ельцин и его команда должны показать себя мужественными, сильными политиками, решившись на кардинальные реформы в экономике, на меры, упорядочивающие экономические взаимоотношения внутри экономического пространства, все более перестающего быть общим.

Публикацию подготовила к печати
кор. ЭКО Л. ЩЕРБАКОВА.

-

МОДНАЯ ИДЕЯ?

Идея приватизации стала крайне модной в бывших странах с командной экономикой...Столь же модной, как и идея национализации после второй мировой войны. Но когда мода заменяет аргументы, ученым следует проявить осторожность. В случае Югославии — двойную, поскольку перед войной в ее экономике господствовала частная собственность, развитие было медленным и производительность труда — низкой. Что и было причиной социальной революции 1941—1945 гг. После войны экономика была национализирована, развитие ускорилось, продуктивность выросла. Югославия развивалась быстрее, чем другие страны: в 1925 г. душевой доход составлял 75% средней его величины для стран Южной Европы, а в 1980 г. он достиг 100%. Начиная с этого момента экономика находится в кризисе. Отсюда — призывы к приватизации.

Бланко ХОРВАТ

Национализация, приватизация или социализация: возникновение общественных корпораций.

ПРЕИМУЩЕСТВО ОДНОПАРТИЙНОЙ СИСТЕМЫ?

Представляется, что формирование сравнительных преимуществ было осуществлено наиболее успешно в странах Юго-Восточной Азии: Японии, Южной Корее, Сингапуре и сравнительно недавно — Таиланде и Индонезии. И хотя каждодневные экономические решения стимулируются рынком, правительства этих стран настойчиво и решительно осуществляют политику поощрения экономического роста, которая и сформировала национальные сравнительные преимущества. Интересно, что во всех этих странах было однопартийное правительство в наиболее критические периоды их экономического развития. Одни были диктаторскими де юре, другие имели однопартийную систему лишь де факто. Страны, менее успешные в проведении подобной ориентированной на экономической рост политики, были демократическими. Естественно возникает вопрос: не превосходит ли однопартийная система демократию в стимулировании тех типов отношений между общественным и частным секторами экономики, которые необходимы для формирования современного процесса экономического роста? Существуют ли в современных экономических условиях сравнительные преимущества у тех или иных политических систем?

Р. ЛИПСИ.

Экономический рост: наука и технологические и институциональные изменения в глобальной экономике.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ — ЭТО КОГДА ОДНИ ОТВЕЧАЮТ ЗА ПРЕСТУПЛЕНИЯ ДРУГИХ?

Приближается час расплаты, и горька будет чаша, которую придется пить России за преступления ее властителей.

Г. ФЕДОРОВ

Россия расплачивается за годы «пропаганды», которая, подрывая веру в слова, разрушает в конце концов возможность духовного общения.

Лорд КЕЙНС

Первая мысль после известных объявлений по радио об учреждении ГКЧП: Михаила Сергеевича предали те, кому, кажется, ничего и не оставалось, как держаться за него обеими руками, те, кому он доверял больше всего. А первая фраза после заявления Лукьянова — «И этот тоже». (Думаю, не только у меня. Слова эти мелькали в те дни крайне часто). И только потом задумались, насколько правильно обсуждать взаимоотношения правительственных чиновников в терминах не долга, не профессиональной компетенции, способности, таланта и т. п., а личной преданности. И для каких организаций такого рода концептуализация уместна. Память услужливо подсказывала ответы. Потом вспомнилось, что эти ответы были найдены давно и многими.

Вот один из них.

«Мы знаем, что советские лидеры — используя формулу Бена Ваттенберга — «лгуны и убийцы». Мы знаем это из личных свидетельств восточноевропейских лидеров, оказавшихся теперь в изгнании, людей, много лет бывших в близких отношениях с высшими советскими служащими. Их отчеты угнетающе однообразны и заставляют предполагать, что если вы желаете понять советскую политическую систему и живущих в ней людей, великолепным началом здесь мог бы стать просмотр фильма «Крестный отец». С пользой для дела советскую систему, начиная со Сталина, можно рассматривать как режим мафиозного типа, ставший (невероятно, но факт) политическим учреждением.

И это не обвинение, а аккуратное описание по аналогии. Конечно, индивидуальные различия среди ее членов на всех уровнях системы всегда есть. Но если вам не повезет и придется иметь дело с мафией, вы очень быстро обнаружите, что такие различия в типах значат не много. Фактически, они более или менее важны для членов мафии, а не для ее окружения.

Советская мафия — очень специальный тип мафии. К настоящему времени это официальная бюрократическая мафия, так что все напряжения и конфликты, наследуемые любой такой организацией, для нас затмеваются тем фактом, что вместо прямой стрельбы мы можем наблюдать массу трюков, перемещений, тасовок и перетасовок на всех бюрократических уровнях. Наши кремнологи делают героические усилия в попытке отследить,

кто пошел вверх или вниз, кому дали отставку. Но всегда есть опасность приписывать слишком большое политическое значение таким наблюдениям. Борьба всегда за власть и за прерогативы власти (из которых политическое выживание — главная). В этой борьбе используются политические различия, они могут оказаться в центре конфликта; и все же они — преходящие рационализации и никогда не серьезные случаи. Нет никаких установившихся «партий мира» или «партий войны», либерального или консервативного крыла советского руководства. Только те, кто правит, и те, кто в оппозиции.

Кроме официальной и бюрократической советское руководство — еще и коммунистическая мафия. Много чернил изведено в попытках оценить, в каком смысле и до какой степени советские лидеры «верят» в марксистско-ленинскую доктрину. Но современные советские лидеры, в противоположность большевистским «отцам-основателям», — не интеллектуалы и не теоретики-марксисты. Они уже больше не беспокоят себя цитированием Маркса или Ленина по тем или иным случаям. Советские лидеры «верят» в марксизм-ленинизм таким же образом, как наша собственная мафия «верит» в Бога и свободное предпринимательство — в «Крестном отце» нет ни атеистов, ни социалистов. Марксизм-ленинизм — политическая вера, узаконивающая само их существование как руководящей силы. Они не знают никакого другого из множества верований, враждебны любым другим верованиям и видят мир через наиболее примитивные марксистско-ленинские очки.

(Идеология марксизма-ленинизма хотя и может процветать в некоторых западных интеллектуальных кругах, в Советском Союзе полностью атрофировалась: в течение последних 50 лет здесь не было опубликовано ни одной интересной работы по марксизму-ленинизму как российского, так и западного происхождения).

В дополнение к тому, что Советское руководство является бюрократическим и коммунистическим, оно сильно националистично. Националистично, а не просто патриотично. Это национализм крайнего толка, вплоть до паталогичности. Официальные советские учебники и энциклопедии вовлечены в массовое производство фальшивок, подделок (а не только преувеличений), чтобы подчеркнуть приоритет России в научных открытиях и изобретениях, художественном творчестве. Советские учебники истории не только верноподданически повторяют марксистско-ленинскую догму; они вкрадчиво пропагандируют совершенно очевидную ложь о прошлом с целью подчеркнуть предопределенную роль русского народа как спасителя человеческой массы» (И. Кристол. 1982).

Да, с такой наследственностью (даже если она здесь и представлена в несколько утрированном виде), соответствующей ей политической культурой и менталитетом нам будет ой как трудно строить то, что многие из нас построить мечтают.

В. П. ИНМАТОВ,
Новосибирск


1000000
AMERICAN BANK NOTE COMPANY.

В начале 1991 г. издательство «Финансы и статистика» выпустило в свет книгу «Рынок ценных бумаг. Введение в фондовые операции». Ее автор — Борис Иванович Алехин, доктор экономических наук, президент общества «Российские ценные бумаги», вице-президент биржи «ЭСТРА», профессиональный брокер, имеющий диплом Канадского института ценных бумаг.

Редакция решила познакомить читателей журнала с двумя темами этой книги — «Виды ценных бумаг» и «Как работает рынок ценных бумаг», которые, как нам кажется, представляют интерес не только для специалистов в сфере биржевого бизнеса, и прежде всего потому, что рынок ценных бумаг, возможно, наиболее характерный институт рыночной экономики[1] . Так, оценки, подобные приведенной ниже, вовсе не редки в экономической литературе:

«Едва ли будет преувеличением сказать, что без фондовой биржи не может быть рыночной экономики. Последнюю в действительности отличает от социалистической экономики не размер «частного сектора», а возможность для индивидуума свободно покупать и продавать акции — свои доли собственности на материальные ресурсы производства» (Л. Лахман. Методологический индивидуализм и рыночная экономика).

Б. И. АЛЕХИН

ВИДЫ ЦЕННЫХ БУМАГ

Рынок ценных бумаг — это часть финансового рынка. Другая его часть — рынок банковских ссуд. Банк, если он настоящий коммерческий банк, а не государственное учреждение, редко выдает ссуды более чем на год. Выпуская ценные бумаги, можно получить деньги даже на несколько десятилетий (облигации) или вообще в бессрочное пользование (акции). За этим делением финансового рынка на две части стоит деление капитала на оборотный и основной. Рынок ценных бумаг (РЦБ) дополняет систему банковского кредита и взаимодействует с ней. Например, коммерческие банки предоставляют посредникам РЦБ ссуды для подписки на ценные бумаги новых выпусков, а те продают банкам крупные блоки ценных бумаг для перепродажи в розницу и по другим причинам. В некоторых европейских странах основную посредническую роль на РЦБ играют крупнейшие коммерческие банки.

1 Прослушать курс «Рынок ценных бумаг: введение в профессию брокера» можно в Московской биржевой школе при обществе «Российские ценные бумаги». Тел. 202-58-54.

Важной частью РЦБ можно считать денежный рынок, на котором обращаются краткосрочные (до года) долговые обязательства, главным образом казначейские векселя (билеты). Денежный рынок обеспечивает гибкую подачу наличности в казну государства и дает возможность корпорациям и отдельным лицам получать доход на их временно свободные денежные средства.

Задача РЦБ — обеспечить возможно более полный и быстрый перелив сбережений в инвестиции по цене, которая бы устраивала обе стороны[2].

Решение этой задачи невозможно без участия действующих на РЦБ посредников — брокеров и инвестиционных дилеров. Только они знают, в каком состоянии находится РЦБ, когда, на каких условиях и какие ценные бумаги выпускать. Брокер лишь сводит продавца с покупателем ценных бумаг, получая за это комиссионные, а инвестиционный дилер еще и покупает ценные бумаги на свое имя и за свой счет, чтобы потом их перепродать (принципальные операции). Выручка от перепродажи образует его прибыль.

Брокеры и инвестиционные дилеры — это престижная и высокооплачиваемая профессия. Ею занимаются отдельные лица и целые фирмы. В Северной Америке каждый, кто торгует ценными бумагами, имеет за плечами как минимум годичный курс специальной подготовки со сдачей экзаменов[3]. Лицо современного инвестиционного бизнеса определяют крупные компании специально занимающиеся посредничеством на рынке ценных бумаг, интегрирующие в своей работе брокерские и дилерские операции.

У специализированных посреднических фирм нет единого общепринятого названия. Чаще их называют инвестиционными банками, реже инвестиционными дилерами, инвестиционными домами (чтобы не путать с коммерческими банками), иногда биржевыми фирмами (поскольку все они — члены фондовых бирж) или просто брокерскими фирмами. Последнее название не вполне корректно, ибо брокерство — лишь часть того, чем занимаются такие фирмы.

---

2 Здесь и далее под инвестициями понимаются вложения в финансовые активы, а не в производство. Инвестор — это тот, кто при покупке ценных бумаг думает прежде всего о минимизации риска. В отличие от инвестора спекулянт готов на рассчитанный риск, а игрок на любой риск.

3 Совершенно необходим известный порог профессиональной пригодности для тех, кто хотел бы заниматься инвестиционным бизнесом. Это одна из гарантий более или менее качественной работы.

Покупатель, или инвестор, нуждается в совете; сам он не в состоянии определить, какие ценные бумаги следует покупать, от каких — держаться в стороне. Прежде чем дать совет, посредник должен сначала изучить психологию и цели инвестора, а затем из огромного числа ценных бумаг подобрать те, которые соответствуют его запросам. Доход на инвестиции в конечном счете будет зависеть не только от того, насколько грамотно посредник выполнил свои профессиональные обязанности. Рынок есть рынок, и риск потерять не только доход, но и сами инвестиции всегда существует (это почти не относится к рынку государственных облигаций). Нет такой системы, которая бы одновременно исключала всякий риск.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Это акции, облигации и производные от них ценные бумаги.

Акции выпускаются корпорациями; выпуск акций — это способ создания корпораций. Акция делает ее держателя собственником части имущества корпорации, совладельцем последней. Выпуская акции, корпорации набирают финансовую мощь, позволяющую им осуществлять крупные инвестиционные проекты. Владелец акции получает часть корпоративной прибыли, именуемую дивидендом. Дивиденды выплачиваются из выручки, текущей или прошлой, варьируются в зависимости от массы прибыли, пропорции между ее сберегаемой и потребляемой долями, инвестиционной политики корпорации и других факторов. Владелец акции также имеет ряд других хозяйственных прав, например право голоса и право быть избранным в руководство корпорации.

Но есть акции, которые голосов не дают. Их называют преференциальными, или привилегированными. Их держателю регулярно выплачиваются фиксированные дивиденды (как проценты по облигациям), и при ликвидации компании он в первоочередном порядке получает часть выручки от распродажи имущества[4]. В иерархии ценных бумаг компаний преференциальные акции занимают промежуточное место между облигациями и рядовыми акциями. Сначала

4 В последнее время название акции стало значить меньше, чем прежде, с точки зрения определения тех свойств, которые ей приписываются. Права держателей префакций определены уставом корпорации. Нужно тщательно изучить уставные документы или, по крайней мере, пояснения к финансовому отчету корпорации, чтобы установить эти свойства.

компания должна произвести расчеты с банками и держателями облигаций (каким бы ни было ее финансовое положение), затем — с держателями преференциальных акций и, наконец, если что останется, — с рядовыми акционерами. Появление преференциальных акций на РЦБ связано с попытками корпоративного «начальства» найти компромисс между стремлением привлечь новых инвесторов и нежеланием разводнять контроль над корпорацией, предоставляя им право голоса.

В отличие от процентов по облигациям дивиденды выплачиваются не всегда, а если выплачиваются, то только после объявления советом директоров. Правда, в большинстве уставов записано, что дивиденды на обычные акции не выплачиваются до тех пор, пока свое не получат держатели префакций. Дивиденды выплачиваются из выручки, текущей или прошлой. Хотя директора могут отложить объявление дивидендов на неопределенное время, на практике они выплачиваются, если есть соответствующая выручка. Отказ объявить дивиденды на префакции может привести к утрате доверия к корпорации со стороны рядовых и институциональных инвесторов.

С точки зрения компании прямые префакции не создают тех претензий к ней, которые создают облигации. Нет срока погашения, который может совпасть с трудными для компании временами, и кредиторы не приберут к рукам активы, если не будут выплачены дивиденды. Из-за строгостей законодательства, регулирующего операции с долговыми инструментами, компания сделает все возможное, чтобы рассчитаться с держателями облигаций вовремя и сполна. Но ей нет нужды соблюдать эту точность в расчетах с акционерами. Выплата дивидендов никогда не прерывается без серьезной на то причины, но, чтобы сохранить рабочий капитал в чрезвычайных обстоятельствах, директора могут не объявить дивиденды на префакции, не ставя под угрозу состоятельность компании.

Практически все префакции не «голосуют» до тех пор, пока своевременно выплачиваются дивиденды на них. Это удобно директорам, не желающим вмешательства акционеров в дела компании. В случае необъявления дивидендов держатели чаще всего получают право голоса. Однако держатели имеют такое право в делах, касающихся качества их ценных бумаг, например, при решении вопроса об увеличении уставного количества префакций.

Существует несколько типов как обычных, так и преференциальных акций.

Обычные (рядовые) акции. Дивиденды на них могут время от времени сокращаться или вовсе не выплачиваться, что подчеркивает риск, связанный с помещением в них капитала. Кроме того, попечители облигаций и префакций часто требуют, чтобы выплата дивидендов на обычные акции не вела к сокращению рабочего капитала.

Некоторые компании выплачивают ежегодно регулярные дивиденды на обычные акции. Слово «регулярные» означает, что выплата будет продолжаться, если только не произойдет крупное сокращение прибыли. Кроме регулярных дивидендов могут выплачиваться и экстра-дивиденды, обычно в конце финансового года. Слово «экстра» означает премию, начисленную к регулярным дивидендам. Оно также означает, что держатели могут и не получить премию в следующем году. По разным причинам директора не объявляют премию, как, впрочем, и регулярные дивиденды на обычные акции.

Финансовая пресса обычно публикует данные о намечаемых к выплате дивидендах в особой форме. Иногда дается сноска, что дивиденды включают премию. Иногда, если компания выплатила регулярный годовой дивиденд, скажем, в размере 1 дол. 60 центов, и единовременную премию в размере 40 центов, можно встретить такую запись: «1,6+0,4».

При расчетах публикуемого годового дохода на обычные акции принято учитывать экстра-дивиденды, если есть уверенность, что они будут выплачены и в следующем году. В противном случае публикуемый годовой доход рассчитывается на основе регулярных дивидендов.

В отличие от выплаты процентов, выплата обычных дивидендов не является контрактным обязательством компании. Выплачивать дивиденды или нет, сколько выплачивать и когда, решают директора. Соответствующее решение объявляется заранее. Если обычные акции зарегистрированы на имя владельца в форме акционерного сертификата, то дивиденды переводятся прямо ему по почте. Если они зарегистрированы в форме «уличного» сертификата, то дивиденды поступают сначала той посреднической фирме, имя которой фигурирует на сертификате, а от нее — держателю акций.

Акционерный сертификат — это документ, удостоверяющий юридическое право собственности на рядовые акции. Обычно он представляет собой лист высококачественной бумаги с водяными знаками, в верхней части которого есть место, куда вписывается имя держателя и количество акций. После перепродажи акций трансфер-агент фирмы (как правило, траст-компания) переводит право собственности на покупателя и выдает новый сертификат, зарегистрированный на его имя.

«Уличным» называется акционерный сертификат, зарегистрированный на имя фирмы, работающей с ценными бумагами. Такой сертификат довольно популярен среди инвесторов. Как и облигацию на предъявителя, его можно купить и продать. В некоторых развитых странах созданы национальные депозитарии ценных бумаг, которые используют компьютеры для сертификации. Физическая работа с ценными бумагами здесь практически исключена.

Многие компании помещают объявления о дивидендах в финансовой печати. В них, в частности, указывается промежуток между датой начисления дивидендов и датой их выплаты (скажем, две недели, чтобы дать компании время на подготовку чеков для рассылки держателям). В течение этого срока дивиденды не будут получены, и акции в таком случае называются экс-дивидендными.

Когда акции активно покупаются и продаются, список держателей постоянно меняется. Для удобства компании назначают дату переписи всех держателей, которые получат дивиденды. Она именуется датой дивидендной переписи и обычно объявляется за две-четыре недели до даты выплаты. Чтобы установить, кому причитаются дивиденды (покупателю или продавцу), когда приближается дата выплаты, фондовые биржи объявляют экс-дивидендный срок, в течение которого акции продаются как экс-дивидендные, т. е. продавец сохраняет право на дивиденды, а покупатель его не получает. Экс-дивидендный срок начинается за четыре деловых дня до момента дивидендной переписи. Фондовые биржи публикуют информацию о дивидендах в своих ежедневных сводках для фирм, работающих с ценными бумагами, примерно в такой форме (см. таблицу).

Акции, становящиеся экс-дивидендными, иногда начинают продаваться по цене, уменьшенной на величину дивидендов. Посреднические фирмы, имеющие открытые заказы на покупку или открытые стоп-заказы на продажу, авто-

Компания	Дивиденды	Дата выплаты	Дата переписи	Экс-дивидендная дата
А	.25	15 июня	14 мая	10 мая
Б	.50	5 августа	15 июля	11 июля

матически сокращают такие заказы на величину дивидендов, когда акции становятся экс-дивидендными. Открытые заказы на продажу и открытые стоп-заказы на покупку не корректируются. Эти же общие принципы вступают в силу, когда акции становятся «бесправными», т. е. их держатели временно лишаются, например, права голоса. Лицо, купившее акции в день их превращения в экс-дивидендные, не получает уже объявленные дивиденды. Выражение «кам-дивидендные» («с дивидендами») означает противоположную ситуацию: торговля ведется так, что объявленные дивиденды получают покупатели.

Некоторые крупные компании дают своим акционерам возможность включиться в план автоматического реинвестирования дивидендов. Согласно такому плану компания употребляет часть дивидендов на покупку своих же дополнительных акций. Реинвестированные дивиденды облагаются налогом (в руках держателя) как обычные дивиденды, хотя они не выплачиваются наличными.

В большинстве случаев план автоматического реинвестирования предусматривает покупку акций на открытом рынке под эгидой попечителя. Акционерам-участникам периодически высылаются сводки о количестве и цене купленных акций. Поскольку реинвестируемые дивиденды расходуются «оптом», компания получает экономию на комиссионных. Отдельное лицо, желающее приобрести такое же небольшое число акций, заплатит большие комиссионные, особенно если это число не соответствует общепринятой торговой мере.

План автоматического инвестирования представляет собой, в сущности, план автоматических сбережений, разрешающий проблему вложения мелких сумм. Акционеры-участники укрепляют свое положение в корпорации и, так как плановые покупки совершаются регулярно, пользуются преимуществом усреднения издержек в расчете на одну акцию.

Иногда дивиденды выплачиваются не деньгами, а акциями. К такой форме расчетов с акционерами прибегают время от времени быстро растущие компании, направляющие значительную долю прибыли на накопление. Преимущест-

во для компании состоит в том, что наличные сберегаются для расширения бизнеса. Акционер же получает дополнительные акции, которые он может продать, если нуждается в наличных.

Некоторые компании дают своим обычным держателям право выбора между акциями и наличными как формами дивидендных платежей. Бывает, что акциями выплачивают по одному выпуску, а наличными — по другому. Привлекательность акций с выплатой дивидендов новыми акциями зависит в значительной мере от того, как такие дивиденды облагаются налогом. Если так же, как и обычные «денежные» дивиденды, то инвесторы скорее всего предпочтут последние. Если они не облагаются при выплате и облагаются при продаже, то интерес к ним сохраняется.

Сейчас многие компании выпускают два или даже три типа обычных акций, часто имеющих индекс «А» или «В», что ставит покупателей в затруднительное положение, так как не все типы дают право голоса и каждый имеет свою специфику в отношении других прав и привилегий. Поэтому необходимо четко различать три категории ограниченных акций, т. е. таких акций, которые обеспечивают держателю полное участие в выручке компании и долю активов при ее ликвидации, но ограничивают его в праве голоса:

— неголосующие акции — они вообще не дают права голоса;

— подчиненные акции — они дают такое право, но в меньшей степени (в расчете на акцию), чем выпущенные той же компанией акции другого класса;

— акции с ограниченным правом голоса — они выпускаются с лимитом на число или долю держателей, могущих голосовать.

В последнее время все больше компаний выпускают ограниченные акции, что вызывает недовольство и противодействие инвесторов. Поэтому фондовые биржи и комиссии по ценным бумагам требуют от таких компаний справедливого отношения к держателям ограниченных акций. Например:

— ограниченные акции должны быть обозначены соответствующим термином;

— держатели ограниченных акций должны получать все документы (информационные циркуляры, годовые отчеты и др.), рассылаемые держателям голосующих акций, и в этих документах указываются ограничения права голоса;

— держатели ограниченных акций должны получать приглашение на собрания акционеров и возможность выступать на них;

— любое действие компании, ведущее к появлению ограниченных акций, одобряется большинством.

Держатели обычных акций также могут иметь следующие права и преимущества:

— право выбирать директоров и утверждать финансовые сводки, аудиторские отчеты и другие документы;

— автоматическое право получить копии годовых и квартальных отчетов и другую обязательную для разглашения информацию о делах компании;

— право «допрашивать» менеджеров на собрании акционеров;

— ограниченную ответственность.

Облигации выпускаются как корпорациями, так и правительствами. Тот, кто выпускает облигации, обязуется выплатить в определенный срок и саму ссуду (амортизацию), и ссудный процент, который представляет собой опять же часть прибыли, полученной благодаря займу. В отличие от дивиденда процент остается неизменным или варьируется незначительно в ответ на изменение банковских ставок. Поэтому облигации иногда именуются ценными бумагами с фиксированным доходом, или, как раньше говорили, твердодоходными бумагами. Процент обычно выплачивается равными порциями на протяжении всего срока жизни займа. По некоторым облигационным займам процент официально не начисляется (у облигаций нет купонов), а выплачивается в виде разницы между ценой, по которой облигации выкупаются в момент погашения, и ценой, по которой они были проданы держателям.

Облигации, как правило, обеспечивают большую сохранность сбережений, чем акции, и поэтому более привлекательны для людей осторожных, консервативных. Однако владельцы облигаций обычно упускают ту возможность умножения своего капитала и быстрого наращивания дохода, которой пользуются держатели акций. Акции привлекательны для инвесторов, готовых идти на риск ради получения высоких дивидендов. Акции и облигации могут быть взаимно обратимыми, конвертируемыми, т. е. акции можно в определенных случаях обменять на облигации и наоборот.

Закладные облигации обеспечиваются физическими активами или ценными бумагами компании. Закладная — это

юридический документ, подтверждающий согласие фирмы заложить под свой долг землю, сооружения или другое принадлежащее ей имущество и дающий кредитору право на овладение заложенными активами в случае неуплаты долга. Закладная находится у кредитора до момента расчета с должником, после чего она уничтожается. Между закладной облигацией и закладной нет принципиальной разницы. Закладные облигации возникли тогда, когда потребности корпораций в капитале стали превышать финансовые возможности отдельных лиц. Поскольку непрактично закладывать имущество небольшими порциями под отдельные долги, корпорации выпускают одну закладную на все имущество. Закладная затем хранится у доверенного лица (обычно в траст-компании), который и выступает от имени всех кредиторов или инвесторов в качестве гаранта их интересов. Весь долг делится на удобные порции (1 тыс. дол. и кратные ей), и каждый инвестор получает облигацию на свою часть долга и процента. Это и есть закладная облигация.

Облигации под первый заклад физических активов называются старшими ценными бумагами фирмы, ибо они образуют такую имущественную претензию к фирме, которая должна удовлетворяться в первоочередном порядке, до того как свое получат держатели беззакладных облигаций.

Второзакладные облигации, или общезакладные (размещаются, когда первые закладные облигации уже обращаются), стоят на втором месте после первозакладных. Претензии по ним удовлетворяются после расчетов с держателями первого заклада, но до расчетов с прочими инвесторами. Будучи бумагами более низкого качества, второзакладные облигации обычно приносят более высокий процент, чем старшие бумаги.

Облигации под заклад других ценных бумаг (выпускаются, когда фирма не желает закладывать физические активы или не имеет таковых), обеспечиваются не имуществом, а прочими акциями или долговыми обязательствами компании. Последние в случае неуплаты долга переходят в собственность держателей таких облигаций. Этот метод обеспечения облигаций аналогичен закладу ценностей в банк для получения личной ссуды. Чтобы усилить обеспечение, прибегают к выпуску облигаций под заклад как имущества, так и других ценных бумаг (например, акций филиалов), которые передаются на хранение в траст-компанию.

Беззакладные, или необеспеченные, облигации — это прямые долговые обязательства (обещание вернуть деньги), не создающие имущественных претензий к корпорации. При ликвидации последней такие бумаги могут стоять даже после текущих обязательств. Фактически их обеспечением служит общая платежеспособность компании. Иногда, правда, за ними частично стоят те активы, которые недостаточны для полного заклада, например активы филиала, и тогда они становятся обеспеченными.

Беззакладные облигации выпускаются компаниями по нескольким причинам. Одна — это отсутствие физических активов для заклада, как, например, у торговых компаний. Другая — это то, что активы уже заложены и выпуск новых закладных облигаций невозможен (закрытый заклад). Третья причина — финансовая устойчивость и высокая репутация некоторых компаний, позволяющие им получать в долг, не прибегая к обеспечению своих облигаций даже другими ценными бумагами. Четвертая — невозможность в некоторых случаях установить четкий титул собственности на земельный участок или сооружение.

Вексель — это необеспеченное обещание должника выплатить в назначенный срок долг и процент по нему. Он стоит на последнем месте среди долговых обязательств корпораций. Вариант векселя, именуемый обеспеченным векселем, часто используется, например, компаниями по финансированию продаж. Когда автомобиль продается в рассрочку, покупатель выплачивает часть стоимости, а на остальную часть выписывает серию векселей с обязательством вносить определенные суммы в назначенное время. Продавец (дилер) отдает эти векселя компании по финансированию продаж, которая учитывает их и передает ему наличные. Учтенные векселя дилера затем используются компанией в качестве обеспечения собственных векселей, которые имеют самые различные сроки погашения и продаются инвесторам с крупным портфелем, а также финансовым институтам.

Существуют и другие виды ценных бумаг. Это, например, право, ордер, ценные бумаги взаимных фондов, ценные бумаги, относящиеся к недвижимости, опцион, фьючерный контракт. Они привлекательны как для опытных, изощренных инвесторов, так и для обычных спекулянтов.

Право — это привилегия держателя купить дополнительные акции у данной компании. Чтобы увеличить свой капи-

тал, компания может предоставить каждому акционеру право приобрести дополнительные акции в количестве, пропорциональном числу уже обращающихся акций. Например, одна дополнительная акция на десять обращающихся. Цена, по которой предлагаются новые акции (подписная цена), обычно ниже цены старых акций. Это придает коммерческое содержание самому праву и побуждает держателей реализовывать его. Цена права незначительно колеблется вокруг разницы между подписной и рыночной ценой. Обычно предложение делается по принципу «одно право на одну обращающуюся акцию». Держатель тогда может объединить свои права и подписаться на новые акции. При этом комиссионные не взимаются. Возникает, таким образом, рынок прав, позволяющий держателям избавляться от лишних и покупать недостающие. Отрезок времени, в течение которого права могут реализовываться, покупаться или продаваться, определяется в три-четыре недели с момента «экс-право». Если срок реализации прав истек, они теряют всякий смысл.

Права выпускаются так же, как выплачиваются дивиденды. В определенный момент книга регистрации держателей «захлопывается», и все, кто в ней оказался, получают права. Такой момент называется датой учета или переписи. Если права могут передаваться, что обычно имеет место, то держателям высылаются сертификаты на определенное количество прав. В тех редких случаях, когда права не подлежат передаче, их может реализовать только тот держатель, чье имя стоит в книге в момент переписи.

Акции объявляются «экс-право» за четыре деловых дня до момента учета, и никто, купивший их в этот период, прав не получает. Между моментом объявления о предложении прав и моментом «экс-права» акции идут «с правом», и все, кто их купил, получают права.

Цена прав изменяется в силу изменения цены самих акций, но необязательно в такой же степени.

Обладатель прав может:

— реализовать их целиком или частично;

— продать их целиком или частично;

— купить дополнительные права для их перепродажи или покупки акций;

— ничего не делать и тем самым потерять права, так как права не реализуются автоматически от имени держателя.

Если обычные акции компании котируются на бирже, то автоматически котируются и предлагаемые ею права. Права становятся объектом купли-продажи (до момента их утраты). Они редко продаются точно по их теоретической сущностной цене, так как имеют место торговые издержки и несбалансированность спроса и предложения. Из-за своей короткой жизни права часто продаются и покупаются в период между днем их объявления компанией и днем, когда держатели получают сертификаты, в которых указано число прав (торговля в момент выпуска). Продавец обязуется доставить права, когда он их получит. Инвестиционный дилер или биржевой брокер продавца может потребовать от него внесения депозита наличными или ценными бумагами, чтобы гарантировать доставку прав. Ведь дилер тоже обязуется доставить права дилеру или брокеру покупателя. Аналогичным образом от покупателя, если сделка совершается по указанному принципу (в момент выпуска прав), могут потребовать оплаты товара сразу при заказе на покупку.

Когда права становятся доступными, все контракты, заключенные в указанный период, улаживаются путем расчетов и доставок, а последующие сделки совершаются либо с оплатой наличными, либо с регулярной доставкой. Торговля на наличной основе означает, что покупатель обязан платить наличными и получить товар в день совершения сделки. Под регулярной доставкой понимается улаживание контракта в определенный, скажем пятый, день после заключения сделки. На одних биржах требуется оплата наличными, на других — регулярная доставка.

В торговле ценными бумагами термин «ордер» имеет два значения. Во-первых, он применяется к сертификатам, удостоверяющим собственность на ценные бумаги. Например, когда компания предлагает права, она обычно выпускает ордер или сертификат на то количество прав, которое будет принадлежать данному акционеру. Во-вторых, под ордером чаще понимается сертификат, удостоверяющий право держателя на покупку дополнительных акций данной компании. (Иногда ордер позволяет держателю купить и другие ценности, например облигации или золото). Чтобы ускорить распродажу ценных бумаг нового выпуска, компании часто прикрепляют ордера к облигациям и префакциям, т. е. печатают их вместе как один документ. Сразу или через небольшое время после выпуска ордер можно физически отделить, оторвать от облигации или акции, и

тогда он сам становится ценной бумагой, объектом купли-продажи. Ордера имеют более продолжительную жизнь, чем права (от одного года до нескольких лет с момента выпуска).

Торговля ордерами ведется так же, как торговля правами. Ордер имеет скрытую и временную ценность. Скрытая ценность — это разность между рыночной ценой стоящих за ордером обычных акций и его исполнительной ценой.

Ордер не имеет скрытой ценности, если рыночная цена обычных акций ниже его исполнительной цены.

Однако и в этом случае ему будет присуща некая временная рыночная ценность из-за наличия спекулятивного потенциала до истечения срока действия. Например, хотя ордер на покупку одной обычной акции за 40 дол. при рыночной цене обычных акций 30 дол. не имеет скрытой ценности, тем не менее за него можно выручить несколько, скажем пять, долларов. Временная ценность снижается по мере приближения конца срока действия ордера и уменьшения возможности подорожания обычных акций.

Наиболее стабильные доходы обеспечивают государственные облигации, особенно казначейские билеты. Далее следуют частные облигации и «синие корешки» — акции крупных компаний, регулярно выплачивающих дивиденды.

Цикл «жизни» ценных бумаг состоит из трех не равных по времени фаз: 1) две-три недели уходит на конструирование нового выпуска ценных бумаг; 2) примерно столько же — на его первичное размещение; 3) затем начинается собственно обращение ценных бумаг — их долгая «жизнь» на вторичном рынке.

(Продолжение в следующем номере)

ЦЕННЫЕ БУМАГИ В СТРАНЕ ВОИНСТВУЮЩЕГО МАТЕРИАЛИЗМА

Ю. П. ВОРОНОВ,
Новосибирск

Волна подражания экономическим институтам Запада захлестнула хозяйственную практику. Без социальной базы, грамотных управленцев и предпринимателей, при усиливающемся развале рынка вырастают коммерческие бан-

ки, биржи, торговые дома и многое другое, ранее не известное нынешнему поколению, которое готовилось жить иначе.

Недолгая история новых советских экономических институтов уже отчетливо свидетельствует, что за названиями (биржа, банки и т. п.), заимствованными у рыночной экономики, стоит нечто особенное, ранее не встречавшееся в мировой практике. И советский коммерческий банк не свободен в принятии самых рядовых решений, и биржа торгует небиржевыми товарами, и торговый дом занят коммерческими операциями, за которые в любой цивилизованной стране отдадут под суд. Вместо пути в рыночную экономику получается камуфляж, мимикрия под нее, имеющая смысл только для выжимания еще раз (пожалуй, последний) зарубежных кредитов.

В частности, советские акции правильнее было бы называть дебентурами. Этим термином принято обозначать облигации фирмы, распространяемые преимущественно среди ее работников, гарантии по которым дает только устойчивость и солидность фирмы в целом. За дебентурами даже в косвенной форме — пай, доля в капитале. Проценты по дебентурам стабильны. Как правило, этот вид ценных бумаг не поступает на рынок.

Мечта о соответствии материальных и финансовых потоков была основой, на которой строились все системы и методы административного управления. Отказ от этой цели с необходимостью привел бы к полной ликвидации социалистической системы хозяйствования. Чтобы отвергнуть цель максимального совмещения материальных и финансовых потоков, нужно было решиться на многоукладность, разнообразие форм собственности.

В финансовой отчетности зарубежных фирм раздел «основной капитал» содержит строки «неосязаемый капитал» или «цена фирмы». В них заносятся экспертные оценки «нематериальных» элементов основного капитала: нереализованные изобретения (патенты), удачная реклама, эффектная торговая марка и т. п.

Главное противодействие рынку ценных бумаг — психологическое. Стихийный материализм неграмотного человека постоянно подкреплялся у нас кретинизмом планового идеала. Наиболее откровенно он был воплощен в системе материальных балансов. Простота идеи — слева приход, справа расход — делала ее понятной каждому чело-

веку, включая руководителей, а проработку современных экономических форм замещала система заклинаний типа «1 сюртук = 1 топор». Однако идея однозначных материальных соответствий и проистекающая из нее идея адресного планирования обусловлены не только идеологической ориентацией на первобытное общество и его порядки.

В течение полутора веков со времен появления марксизма главным элементом экономики становилась торговля правами. Она постепенно замещала торговлю товарами, объединяя ее (процедурно и идейно) с манипулированием будущим (ожидаемым) доходом. По некоторым оценкам, торговля правами на товары и доходы составляет более 80% объемов сделок на мировом рынке.

В нашей стране в советское время также был осуществлен переход от товаров к правам (фондам). Однако правами запрещалось обмениваться, торговать. Более того, привилегия наделять этими правами отдана была центру. А у последнего два принципиальных недостатка — он монополист и сам устанавливает правила экономического поведения. Реальный шаг к современной рыночной экономике мог бы состоять в децентрализации этой привилегии. Но фактические тенденции складываются иначе. Все более популярны противоправные действия. Диапазон последних расширился от произвольного манипулирования налоговыми ставками до запрета собирать грибы в лесу данного сельсовета. На провозглашенном пути к правовому государству мы становимся все более бесправными.

На этом фоне заметно, что какие-то права всегда были неотчуждаемыми. В частности, объективное право не платить, если у тебя нет денег.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Проблема неплатежеспособного должника — ключевая и одна из ранних в развитии рыночной экономики: варианты ее решения есть даже в Талмуде. Она оказалась не по зубам административно-командной экономике. Даже на подходе к ее решению требуется нечто неприемлемое для хозмеханизма, ориентированного на материальные потоки и полное соответствие им потоков финансовых.

Если допустить наличие неплатежеспособных должников, то становится необходимой процедура, нелепая для сторонников приоритета материально-вещественных связей — оценка платежеспособности покупателя. За рубежом она давно стала неотъемлемым элементом хозяйственной практики.

Многие предприятия нашей страны сталкивались с тем, что из-за временного отсутствия средств на счете потребитель мог оттягивать оплату отгруженной и даже полученной им продукции. На многих предприятиях во второй половине 70-х годов создавались специальные подразделения, изучавшие текущую платежеспособность потребителей и вносившие по результатам этого анализа необходимые корректировки в планы поставок. Эта естественная для рыночной экономики деятельность вызывала крайнее неудовольствие директоров предприятий и местного партийно-хозяйственного аппарата. К концу 70-х годов эта проблема настолько «допекла» хозяйственников, что они добились контрреформ. Наметившиеся процедуры деятельности по оценке платежеспособности потребителя оказались подорванными постановлением ЦК КПСС и Совета министров СССР от 12 июля 1979 г. Банк стал насильно кредитовать потребителей, получивших продукцию, с тем, чтобы получатель мог расплатиться с поставщиком заемными средствами. С этого и начался ускоренный развал советской экономики.

Сегодня отработанная схема оценки платежеспособности отсутствует. Это мешает проведению обычных торговых сделок (быстро стали объектом взяток аудиторские справки, не дают верного представления о положении дел и балансовые справки), затрудняет кредитование и, конечно же, — разработку программ выпуска ценных бумаг. Отступление 1979 года дает о себе знать сейчас.

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ

Рецидив попыток совместить материально-вещественную и финансовую структуры проявился в последние месяцы при разработке программ приватизации и оценке стоимости приватизируемых предприятий и производственных объектов.

Многие специалисты считают, что для решительных положительных сдвигов необходимо провести сплошную ин-

вентаризацию материальных запасов и прочих видов омертвленных средств. Фантастические сроки такой инвентаризации предусматривались программой «500 дней» и совсем уж немыслимые — ГКЧП.

Есть три возражения против сплошной инвентаризации (не будем затрагивать проблему расходов на ее проведение). Во-первых, это административная мера, поэтому удаляет, а не приближает экономику к саморегулирующейся. Во-вторых, это мера разовая. Дав единовременный эффект, она потребует подключения нового механизма, который поддерживал бы уровень запасов и прочих средств, установленных после и вследствие инвентаризации. В противном случае крупномасштабное мероприятие не повлечет за собой изменения соответствующих элементов хозмеханизма.

Наконец, в-третьих, инвентаризация приведет не только к списанию неправомерно существующей доли собственных и заемных средств, но и к массовому обнаружению скрытых, не подотчетных, не фигурирующих в учете запасов материальных ценностей, неустановленного оборудования и т. п. И наконец, самое главное — любые нерыночные цены не могут отразить реальную стоимость фондов. Только экспериментальные открытые распродажи смогут привести к оценкам реальным, отправляющимся от потенциального будущего дохода.

ИНФОРМАЦИЯ ЗАДАРОМ

Иное положение сложилось в нашей стране с деловой информацией. План фактически бесплатно поставлял адресатам информацию, необходимую для организации их будущей деятельности. Предприятие не расходовало средства для изучения конъюнктуры, прогнозов, что неизбежно в рыночных условиях.

При наличии рынка ценных бумаг подобная информация начинает развертываться с курса акций соответствующей фирмы, который и будет отправной интегральной характеристикой компании. В прежней советской экономике чрезмерной популярностью пользовались попытки вывести экономическую значимость новой или уже выпускаемой машины из сугубо технических характеристик. Техническая новинка рассматривалась изолированно от ее хозяйственного использования.

В настоящее время все контрагенты стремятся сделать свою информацию платной. В этом стремлении далеко по-

зади остался Запад. Никаких прав на получение дохода от продажи информации продавец практически не имеет, а распространение нормативных документов из расчета три и более рублей за страницу можно классифицировать как грабеж.

ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ

Чрезмерно большая роль придавалась у нас расчету ожидаемого экономического эффекта. Против расчетов его как такового трудно что-либо возразить. Но они используются напрямую для получения дохода, выполняя в какой-то мере функции ценных бумаг. Дивиденды, получаемые в результате удачных расчетов, предварительно никак не учитываются; они оказывают разрушающее воздействие на плановую экономику. Их невозможно контролировать, поскольку вся исходная информация находится у лиц, заинтересованных в будущих доходах. На практике расчеты экономического эффекта лишены юридической силы, нет и не было правовой основы для функционирования их в качестве источников дохода.

Деловая активность вокруг расчетов экономической эффективности представляла собой нечто среднее между биржевой игрой на товарной и фондовой биржах. На товарной — потому что значительную роль для достижения конечного результата (получение текущего дохода за будущий эффект) играет образец-прототип, с которым сравнивается новое изделие и который, точно так же, как образец на товарной бирже, репрезентирует партию включенного в сделку товара, представляет собой так называемый «мировой уровень» развития техники.

На товарной бирже ради реализации оптом крупной партии однородного товара игнорируется тот естественный факт, что полной однородности достичь невозможно. При сопоставлении нового изделия с прототипом при расчетах ожидаемого эффекта игнорируется, казалось бы, очевидный факт, что «мировой уровень» есть некая абстракция и что польза от каждой существующей машины, будь она наисовременнейшей или нет, зависит от вполне конкретных условий ее изготовления и эксплуатации, а они не могут быть одинаковыми.

Продолжение игры вокруг исчисления ожидаемого эффекта идет далее, когда согласуется так называемый под-

твержденный эффект между разработчиком и изготовителем, а также — между изготовителем и потребителем новой техники. Информация об ожидаемом эффекте используется в ходе такого согласования как ни к чему не обязывающий ориентир.

Основное содержание процедуры подтверждения эффекта соответствует правилам сделки «под будущий доход». Ведь «подтверждение» эффекта является не более, чем согласием признать, что в результате подтверждения ожидается повышение дохода. Величина, которую соглашается подтвердить потребитель, определяется не действительными размерами эффекта, а той разницей между собственными доходами и расходами, которые придется понести в результате подтверждения эффекта.

В отличие от операций с ценными бумагами, при получении дохода через расчетный эффект отсутствуют правила игры, а также — контроль за нею. Налицо только методика расчета, предназначенная для всех случаев жизни, стремление не допустить получение пролонгированного трудового дохода.

Деформированной оказывается система гарантий будущего дохода. В обычной схеме одна сторона меняет менее гарантированный доход на не столь высокий, но более гарантированный. Другая же приобретает надежды на более высокий доход, но сознательно идет на риск. При «расчетной» схеме положение обратное: при всех сделках вплоть до последней одна сторона, диктуя свои условия, стремится повысить одновременно и уровень, и гарантированность своего дохода. Тем самым не стимулируются предприимчивость и инициатива, подавляется стремление осваивать связанные с риском революционные технологии и новые виды эффективной техники. По мере продвижения новинки к потребителю у авторов ее отбирается часть дохода, поскольку контрагенты также хотят иметь гарантированный доход. В результате будущий доход фактически не стимулировал, а тормозил максимально эффективные формы НТП.

Сложность стыковки неимущественных и имущественных отношений объясняется не только прямым исключением изобретений из отношений собственности, но и более общими идеями, служащими базой для такого исключения. «Нематериальными благами владеть невозможно, и потому они не могут быть объектами собственности», — писал

И.Э.Мамиофа в учебнике «Изобретательское право» (М., 1986). Нематериальные элементы экономики служат мостиком, по которому технические новшества и проникают в производство. Именно поэтому стоит активно содействовать развитию так называемых бирж интеллектуальной собственности, организаций необычных для мировой экономики, а для нас служащих еще одним проводником в нормальную экономику.

* * *

Само выражение «рыночная экономика» отдает тавтологией: экономика всегда была рыночной, т. е. предполагала в какой-то сфере свободный обмен товаров, услуг и прав. Переуступка прав или их перераспределение также существовали всегда, равно как и операции с ценными бумагами. Система последних в нашем хозяйственном механизме складывалась постепенно, проникая на разные уровни управления, в разные фазы управленческих процедур, во многие элементы планирования, норм и нормативов.

Заимствовать зарубежный опыт работы с ценными бумагами, переносить его на отечественную почву — жизненно необходимо. Но не менее важно видеть истоки рынка ценных бумаг в нашей истории.

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ, КОГДА НЕТ ЦЕННЫХ БУМАГ

Л. БЕРКОВИЧ,
кор. ЭКО

Вслед за товарными биржами летом нынешнего года стартовали и фондовые. С 1 августа регулярные торги начались на Московской центральной фондовой бирже (МЦФБ). Сибирская фондовая биржа даже опередила ее — первые торги состоялись 3 июля. Означает ли это, что в стране уже есть рынок ценных бумаг? Пока он в зародышевом состоянии, представлен в основном государственными ценными бумагами — облигациями внутренних займов СССР и РСФСР. Корпорации, т. е. открытые акционерные общества, — крайне редкое явление, а именно они формируют рынок ценных бумаг. Количество акционерных

обществ в реестрах минфинов СССР и РСФСР быстро растет (800 в июле и 2000 в сентябре), но в большинстве это АО закрытого типа, размещающие акции внутри трудовых коллективов. В лучшем случае они продают свои акции заинтересованным партнерам. К тому же подавляющая часть этих АО — банки и биржи, которые при размещении акций вполне обходятся собственными фондовыми отделами. Промышленных предприятий среди таких АО крайне мало (в Новосибирске, например, пока один станкостроительный завод — АО «Станкосиб». — См. ЭКО 9.91).

При таком узком и замкнутом рынке ценных бумаг, какой имеется на сегодняшний день, потребность в фондовых биржах, казалось бы, отсутствует. На первых порах вполне можно обойтись фондовыми отделами (при товарных биржах и банках) и финансовыми посредническими фирмами. Так считают многие специалисты: «весь объем фондовой торговли может вместиться в существующие структуры: коммерческие банки, Сберегательный банк, фондовые отделы товарных бирж». Последние лучше приспособлены к фондовой торговле и потому «будут эффективнее специализированных фондовых бирж» (Ю. Данилов. Деловой мир 145.91).

Среди банкиров популярна точка зрения, что «основную роль в формировании первичного и вторичного рынка ценных бумаг суждено играть банкам», которые «обязаны стать активными посредниками» между эмитентами ценных бумаг и покупателями (И. Китайгородский. Бизнес и банки 7.91). Что ж, банки, пожалуй, ближе всех к ценным бумагам, фондовый рынок — разновидность кредитного, эмиссия акций — род заимствования, а их покупка — форма кредита.

Но при действительном переходе к рынку приватизация и акционирование могут принять лавинообразный характер. Работы хватит всем — и банкам, и фондовым отделам товарных бирж, и специализированным фондовым биржам. Как и в любом другом деле, пусть лучше будут конкурирующие структуры, чем монопольные. Опасность дублирования каких-то функций не идет ни в какое сравнение с отсутствием необходимых правовых и финансовых институтов, способных на деле проводить акционирование.

Многое в таком случае будет зависеть от конкретных людей, их профессионального уровня, деловых и человеческих качеств. Под этим углом мы и рассмотрим Сибирскую

фондовую биржу: как ее организаторы представляют свою деятельность, что они думают о месте и роли биржи в начавшемся преобразовании всего хозяйственного уклада.

БИРЖА В ЛИЦАХ

СФБ — первая фондовая биржа в Сибири и четвертая среди фондовых бирж, зарегистрированных Минфином РСФСР (16.04.91). Первоначально уставной фонд был заявлен на 2,4 млн руб., разделен на 12 акций по 200 тыс. руб. номинальной стоимости. После того как он был полностью набран, организаторы решили довести уставной капитал до 10 млн руб. Новым членам акции уже обходятся дороже: 250 тыс. руб. отечественным и 140 тыс. дол. иностранным, каковых, впрочем, пока еще нет. Правда, одно брокерское место продано за рубли по текущей стоимости (125 тыс. руб.) на Софийской фондовой бирже и ведутся переговоры о продаже нескольких акций СФБ за рубежом.

СФБ образована в виде акционерного общества закрытого типа, новые члены принимаются только по решению биржевого совета, который устанавливает и текущую стоимость акции. Несмотря на то, что в Уставе СФБ записано право акционеров на получение дивидендов, они сами решили отказаться от них.

— На собрании акционеров верх взяла концепция нулевых дивидендов, — говорит генеральный директор СФБ Александр **НОВИКОВ**. — Это не значит, что биржа не будет получать прибыль, но всю ее решено вкладывать в развитие. У нас огромное поле деятельности по созданию рынка капиталов, не стоит распылять прибыль между отдельными акционерами. Большинство из них видят свой интерес в создании организованного рынка ценных бумаг, который служил бы основой и опорой приватизации и акционирования в нашей области и в Сибири.

— Не поспешили ли вы с созданием фондовой биржи? Может быть, стоит подождать, пока госсобственность приватизируется, определятся новые субъекты, появится критическая масса акционерных обществ?

— Товарные и фондовые биржи — каркас рыночной экономики, который надо сознательно формировать. На начальной стадии им приходится выполнять многие несвойственные биржам функции — обучать, консультировать своих клиентов в процессе их преобразования в акционерные общества, заниматься первичным размещением акций.

— Какова структура вашей биржи, ее основные подразделения?

— Как и в любом другом АО, высший законодательный орган у нас — собрание акционеров. Часть своих прав они делегируют Биржевому сове-

ту, который фактически управляет биржей между собраниями. В Биржевой совет входят в настоящее время 5 членов и двое с совещательным голосом (генеральный директор и представитель Госбанка). Оперативное управление биржей возложено на дирекцию. Заместитель директора занимается подготовкой и оформлением документов по приему новых членов биржи. Аудиторский отдел совместно с экспертным проводят экспертизу наших будущих клиентов, готовят их к акционированию и выпуску ценных бумаг. Экспертный отдел возглавляет специалист, имеющий солидный опыт работы по части научно-технической и экономической экспертизы. Есть технический и информационно-справочный отделы, при СФБ на постоянной основе начинает работать брокерская школа.

Из беседы с руководителями биржи вырисовывалось ее «человеческое лицо»: как и в других областях альтернативной экономики, тон задают молодые инициативные люди, ощутившие предпринимательскую жилку и вкус свободы. Возраст от 26 до 40 лет, в среднем около 30. Образовательный уровень по советским меркам высок: большинство закончили НЭТИ или экономический факультет НГУ, есть один выпускник матфака, один — гумфака того же университета и один — экономфака ТГУ. Среди руководителей биржи два кандидата наук (генеральный директор и начальних технического отдела), трое учились или учатся в аспирантуре, однако теперь сомневаются, стоит ли тратить на диссертацию время. Некоторые стараются совмещать научную работу с практической. В новой деятельности, по их словам, гораздо больше творчества и исследовательского духа, чем в том, что выдавалось прежде за экономическую науку. Если последняя у нас и появится, то, думаю, не раньше, чем сама экономика. Среди руководителей СФБ есть и представители самого предприимчивого класса — комсомола, точнее, его властных структур. Привитые навыки организационной работы во всяком случае не помешали.

— Как возникла Сибирская фондовая биржа, кто и как сюда пришел?

Максим БУШУЕВ, генеральный директор международной лаборатории интеллектуальных систем «Синтел», председатель правления акционерной брокерской фирмы «Брокс», член правления Межрегионального биржевого союза и еще n-го числа подобных организаций:

— Интерес к бирже и ценным бумагам появился как непосредственное продолжение научной работы. После окончания в 1983 г. матфака НГУ по специальности «прикладная математика» занимался разработкой экспертных систем на основе моделирования искусственного интеллекта. При про-

гнозировании с использованием больших массивов информации мы вышли на прогноз валютных курсов Нью-Йоркской валютной биржи.

Результат оказался поразительным: краткосрочный прогноз на неделю — на основе обработки трехлетнего массива данных — давал ошибку 1,5%. Западные бизнесмены удивляются и не верят, а показать наш метод на деле у нас нет возможности: чтобы поиграть на Нью-Йоркской бирже, нужна валюта, и немалая. Мы готовы не только прогнозировать индекс Доу-Джонса, но и создать собственный, как только появится для этого необходимая база.

Когда появилась возможность заняться бизнесом, стали серьезно думать, как инициировать и развить у нас рынок ценных бумаг. Организованный Нью-Йоркской фондовой биржей семинар в октябре прошлого года в Москве дал импульс развитию фондовых бирж не только в нашем городе, но и в стране. Совместно с Виктором Быхановым, возглавляющим западно-сибирскую ассоциацию внешнеэкономического сотрудничества, мы создали брокерскую фирму «Брокс», которая от имени родительской фирмы «Синтел» стала учредителем Московской центральной фондовой биржи (МЦФБ) (М. Бушуев является также членом ее Биржевого совета — Л.Б.). Сейчас «Брокс» имеет брокерские места и ведет операции на СТБ, РСТБ, Вильнюсской универсальной бирже, МЦФБ и СФБ. Недавно купили брокерское место на Софийской фондовой бирже, стали ее ассоциированным членом. После регистрации нашей биржи она стала совладельцем акций МЦФБ и таким образом ее учредителем.

Вскоре после московского семинара по фондовым биржам в Новосибирске была создана инициативная группа, куда приглашали всех желающих. Большой интерес проявляли банки, но учредителями стали только трое, а после регистрации осталось два: Центральный и Инновационный комерческие банки. Недавно акционером СФБ стал Северный торговый банк из Ленинграда, ведутся переговоры с Кузбассбанком.

Александр Новиков защитил диссертацию по теме «Оценка экономических экспериментов на примере предприятий Новосибирска». На Сибирскую фондовую биржу пришел по приглашению инициативной группы. Вскоре после первых торгов ему предложили возглавить биржу.

— Как вы подбираете кадры?

— По деловым и человеческим качествам на конкурсной основе, доверяя своей интуиции. Многих знал лично или мне их рекомендовали члены Биржевого совета. У нас принята контрактная система найма с двухмесячным испытательным сроком, по истечении которого можем отказаться от услуг данного работника без объявления причин.

— Сколько в настоящее время акционеров и кто они?

— После регистрации СФБ состав ее акционеров изменился. Выбыли Новосибирский оловокомбинат, Сибинвестбанк и фирма «Сплав». Они не

согласились с концепцией нулевых дивидендов и с тем, что расчетный счет СФБ было решено открыть в коммерческом банке «Центральный» — первоначально он находился в Сибинвестбанке. К девяти оставшимся акционерам добавилось двое новых. Мы не испытываем недостатка в желающих приобрести наши акции или брокерские места. Между первыми и вторыми торгами к нам обратилось 8 организаций с предложением купить акции; по решению Биржевого совета удовлетворили только две заявки, остальным предложили купить брокерские места, пять из них согласились. Сейчас у нас 12 акционеров и 18 членов биржи, купивших брокерские места (все зарегистрированные брокерские фирмы, как и акционеры, являются членами биржи). Среди акционеров 3 коммерческих банка, страховое общество «Полис», АО «Станкосиб», коммерческий центр «Сибирская ярмарка», АО из Кемерово «Риквест», Новокузнецкая телевизионная компания. Брокерские фирмы — акционерные общества и малые предприятия, среди них советско-американское СП «Орими-Вуд» из Ленинграда. Через него и других своих представителей ведем переговоры с рядом зарубежных фирм из США, Канады, ФРГ, Южной Кореи, Гонконга. Уже есть договоренность о продаже трех акций в США. Оставшиеся акции думаем разместить так: 10 за рубежом, 10 в Европейской части СССР, включая все республики, 10 в Сибири и на Дальнем Востоке, 5-6 в резервный фонд.

— Мы уже сейчас могли бы набрать свой уставной фонд, — вступает в беседу **Елена МАНУЙЛОВА,** заместитель директора СФБ. — К настоящему времени в нашем портфеле не менее 50 заявок, каждую тщательно анализируем. Пока, конечно, нереально требовать от претендентов лицензию Минфина на ведение операций с ценными бумагами, но мы пытаемся оценить потенциальные возможности будущих членов биржи как профессиональных участников фондового рынка. Многие рассматривают покупку акции или брокерского места просто как выгодное помещение капитала: цены-то на них растут. Среди членов биржи, к сожалению, мало коммерческих банков. На начальном этапе был Сибирский банк, в какой-то момент проявил интерес банк «Восток», но потом, к сожалению, наши пути разошлись. Тем не менее мы рассматриваем коммерческие банки как потенциальных партнеров и приглашаем их к сотрудничеству.

— Какие надежды вы возлагаете на брокерскую школу, как идет набор слушателей?

Александр ЧИКУНОВ, директор школы: — После двухнедельного обучения в нашей школе надеемся получить профессиональных брокеров. Несмотря на высокую плату (3500 руб. без гостиницы) первый поток уже набран, но заявки продолжают поступать. В конце курса предусмотрены экзамены.

— А есть ли у нас специалисты по фондовым операциям?

— Собираем по крупицам. Имеется договоренность с зарубежными специалистами, которые приедут со своим курсом лекций. Например, профессор из Франции прочтет курс по аудиторскому делу и сравнительному анализу бухгалтерского учета в СССР и за рубежом. Преподавательский

состав в основном укомплектован из научных сотрудников Института экономики, преподавателей НГУ и НИНХа. Будут и практики — работники банков, образовавших свои фондовые отделы, некоторые сотрудники нашей биржи, чей профессиональный уровень не вызывает сомнений.

— В чем своеобразие наших фондовых бирж и Сибирской в частности?

Валерий РУТКОВСКИЙ, возглавляющий аудиторскую службу, полагает:

— Ситуация у нас уникальная, на Западе сначала частные предприятия становились акционерными, появлялись ценные бумаги, затем брокерские конторы и как завершение этого процесса — фондовые биржи. Они естественно вырастали из рынка, мы же должны его сами формировать. Поэтому главная задача фондовой биржи на нынешнем этапе — акционирование предприятий. Мы имеем внушительный портфель заказов и можем оказать реальную помощь предприятиям при их переводе на акционерную форму собственности.

— Если главная задача — аудит и консультирование, почему тогда вы называетесь фондовой биржей?

— В современных условиях, — считает **А. НОВИКОВ**, — мы не можем не выполнять этих функций, но наряду с ними по мере акционирования сразу же возникает потребность в первичном размещении ценных бумаг.

Если мы не поможем, то кто тогда? В городе, насколько мне известно, пока нет ни одной организации, имеющей лицензию на аудиторскую деятельность. Биржа не собирается заниматься этим непосредственно, а только привлекать на контрактной основе специалистов для проведения конкретных работ. Одновременно мы должны отлаживать биржевой механизм, иначе рынка не дождемся.

— Другая особенность СФБ, — продолжает Сергей **КОЛПАКОВ**, руководитель экспертного отдела, — проведение торгов по двум спискам. По первому, официальному списку-листингу, выставляются только ценные бумаги, прошедшие экспертизу в организациях, которым биржа доверяет. Подпись официального аудитора на них обязательна. Но если ко всем ценным бумагам предъявлять слишком жесткие требования, мы еще долго не запустим биржевой механизм. Поэтому по второму списку будем пропускать акции обществ, просто имеющих лицензию Минфина на эмиссию. По первому списку пока у нас идут только облигации государственного 5-процентного займа РСФСР, все остальные — по второму. На последних торгах по нему выставлялись акции Азиатской биржи, Карагандинской товарной биржи и АО «Станкосиб».

Результаты двух торгов таковы. На первых выставлялись облигации внутреннего займа РСФСР на сумму 10 млн руб. Реализовано на 1 млн 25 тыс. руб., чуть более 10%, что соответствует среднему показателю биржевых сделок в стране. На СФБ первыми начали проводить операции с ценными бумагами (до них торги провела Ленинградская

фондовая биржа, но там предлагались только контракты) и сообщили Минфину РСФСР реальный курс их облигаций — 92,1% номинала. На вторые торги заявок было на 10,5 млн руб.— облигации внутреннего займа РСФСР. На этот раз покупателей на них не нашлось. Сделок заключено всего на 273 тыс. руб. Продана одна акция Карагандинской товарной биржи за 2,5 номинала на 250 тыс. руб. и 20 привилегированных именных акций АО «Станкосиб» по 115% номинала (1000 руб.) на общую сумму 23000 руб.

— Какой смысл покупать государственные облигации на бирже?

— Облигации этого вида, — разъясняет **В. НОВИКОВ**, — датированные до 28 февраля 1991 г., принимаются в зачет резервного фонда. Для юридических лиц тут двойная выгода: во-первых, покупая облигации, они тратят на покрытие своего резервного фонда меньшую сумму. Пусть, например, резервный фонд равен 100 000 руб. (в разных организациях его доля колеблется от 5 до 20% уставного фонда). Купив на бирже облигации по курсу 92,1%, можно покрыть его за 92 100 руб., а разницу (за вычетом брокерских комиссионных) приплюсовать к прибыли. Другой выигрыш в том, что лежащие в резервном фонде облигации, в отличие от обычных денег, приносят 5-процентный годовой доход.

— Почему же тогда не нашлось покупателей на вторых торгах?

Владимир ЧЕРНЕНКО, маклер: — Наши брокеры и их клиенты, по-видимому, недостаточно информированы, да и биржа не развернула как следует рекламу. Кроме того, брокеры еще плохо чувствуют ситуацию. Изюминка биржевой игры в том, что покупатель не знает нижнего предела цены предложения, он должен его почувствовать. Покупатель акции Карагандинской биржи спохватился в последнюю минуту, когда маклер уже переходил к другой заявке. Что касается организации внутреннего займа РСФСР, то на вторых торгах было крайне выгодно их приобрести: цена предложения опускалась до 85% за всю партию (1000 шт.), 88% за десяток и 90% за одну штуку.

— Что биржа получает от торгов?

— Для ценных бумаг, проходящих по основному списку, регистрационный сбор составляет 0,1% и с продавца, и с покупателя от суммы сделки; по дополнительному списку — 0,35% с продавца и 0,1% с покупателя. Кроме того, с покупателя берется гербовый сбор 0,1% от заключенной сделки, который биржа вносит в бюджет.

— Есть ли другие источники доходов?

Е. МАНУЙЛОВА: — В доход биржи поступает разница от текущей и номинальной стоимости акции, а также плата за услуги — консультирование, экспертизу, аудиторскую проверку, обучение в брокерской школе.

— **Каковы ближайшие и более отдаленные планы Сибирской фондовой биржи?**

А. НОВИКОВ: — К концу года думаем наладить регулярные еженедельные торги; сформировать группу профессиональных участников рынка ценных бумаг. Осенью развернется процесс приватизации, в котором намерены принять самое активное участие. Основная нагрузка здесь приходится на аудиторскую службу и экспертный отдел. На западе рыночные процессы идут быстрее, есть опасность, что свободные капиталы опять уплывут из Сибири. Чтобы этого не допустить, мы должны опережать другие регионы по скорости приватизации и акционирования.

Е. ГАЙСЛЕР, начальник технического отдела: — В плане биржи — электронная организация торгов. Каждая биржа уникальна, поэтому мы создаем собственную систему расчетов и организации торгов. С другими биржами связываемся по каналам электронной почты, объединяющей в настоящее время 150 бирж страны.

Пока большинство акционируемых предприятий стремятся распространить акции в узком кругу, что естественно для начального этапа. Но они должны понять: гораздо выгоднее привлекать финансовые ресурсы путем эмиссии ценных бумаг, чем при помощи банковского кредита. Последний берется у одного лица и ставит предприятие в зависимое положение от банка; как правило, он носит краткосрочный характер и предоставляется под высокие проценты. Эмиссия преодолевает многие эти недостатки.

Не дожидаясь объявления шумной кампании приватизации, руководители СФБ уже обдумывают и предлагают конкретный механизм ее реализации. Прежде всего это касается приватизационных счетов.

— Мы задумались: как простой человек может использовать эти счета, откуда ему знать, куда выгодно вкладывать средства, а куда и не очень, — рассуждает **М. БУШУЕВ.** —Поэтому мы решили: СФБ должна учредить инвестиционный фонд, который будет профессионально заниматься размещением приватизационных вкладов и сбережений населения. Механизм взаимодействия может быть разный: инвесторы, например, на свои вклады покупают акции инвестиционного фонда, а он уже думает, как наиболее эффективно эти вклады использовать. Сотрудники фонда, естественно, будут располагать гораздо более полной информацией о положении дел и перспективах развития того или иного предприятия.

— Очень важно привлечь хотя бы часть приватизационных вкладов к муниципальной собственности, — делится своими соображениями **Е. МАНУЙЛОВА.** — Взамен надо гарантировать инвесторам не бумажные дивиденды, а реальные блага — телефон, отопление и т. д. Из-за неразвитости сферы услуг и торговли в нашем регионе мало что представляет интерес для частых вкладчиков. Если пустить приватизацию на самотек, капиталы

наверняка уплывут в более развитую европейскую часть страны. Инвестиционный фонд должен способствовать привлечению частных капиталов в наш регион. Биржа инициирует этот фонд, наделит контрольным пакетом акций с обязательством распродать его в течение определенного периода, после чего он получит независимое существование.

— Чем биржа обеспечивает сохранность денежных средств своих клиентов?

— Только доверием к бирже, — утверждает **В. БЫХАНОВ**, председатель биржевого совета. — Люди должны знать, что их капиталы надежно защищены. Мы продумываем систему страхования биржевых сделок и вкладов в инвестиционный фонд. Наш девиз: гарантия и надежность вкладов инвесторов, честность и компетентность сотрудников биржи.

Трудно сказать, все ли планы Сибирской фондовой биржи сбудутся и когда. Наверняка будут просчеты, ошибки, срывы. Но хорошо, что появились люди, которые, не дожидаясь команды сверху, переводят законы в практическое русло. Это лучше, чем полагаться на государственных чиновников в надежде, что они все за нас устроят — приватизируют, акционируют, раздадут каждому по кусочку общего пирога, который проглотим, не заметив. Приватизацию в отличие от национализации нельзя провести по команде сверху — она действительно предполагает инициативу снизу. Чтобы испечь рыночный пирог, надо замесить хорошую квашню, которая сама бы подымалась и доходила.

Квашня эта замешивается на наших глазах — не надо загонять ее в заранее установленные кем-то рамки.

Да, наши биржи мало похожи на хрестоматийные, но они заполняют тот вакуум, который образуется в результате распада командной экономики. Из всех новых экономических структур фондовые биржи наиболее заинтересованы в приватизации и акционировании, связывании денежных средств населения, приобщении как можно большего числа людей к собственности. Если товарные биржи какое-то время могут паразитировать на разнице государственных и свободных цен, то фондовые биржи лишены этого. Их существование полностью зависит от развития рыночного процесса, и они будут его стимулировать. Это единственный способ их выживания и процветания.



-

И СНОВА — ЧТО ДЕЛАТЬ?

И финансы, и полиция, и юстиция, и пути сообщения, и народное просвещение — все у них есть в изобилии, но только все не настоящее...

М. Е. САЛТЫКОВ-ЩЕДРИН

Восприимчивый характер славян... недостаток самодеятельности и большая способность усвоения и пластицизма, делают их по преимуществу народом, нуждающимся в других народах... Возбуждаемые другими, они идут до крайних следствий... В этой симпатичной, легко усвояющей, воспринимающей натуре лежит необходимость отдаваться и быть увлекаемым.

А. И. ГЕРЦЕН

Во время второй мировой войны на затерянные в Тихом океане, но вдруг приобретшие стратегическое значение острова вдруг свалилась с неба цивилизация, правда в ее самых доступных формах: несли ее в своих «боингах» американские военнослужащие. Но все проходит. Война закончилась, американцы убрались домой, хотя их никто об этом попросить не успел: местное население должного уровня «эмансипации» еще не достигло. Более того, вкусив сладкой жизни (в основном в виде американского варианта горькой), аборигены уже не могли жить по-прежнему.

И вот, вполне справедливо связывая процветание с «боингами» и прочими атрибутами американского присутствия, затосковавшие аборигены воспроизвели, последние довольно искусно: вырубили в джунглях просеки-«аэродромы», изготовили из дерева «навигационное» оборудование, вплоть до пробковых шлемофонов. И, усадив своих самых достойных представителей в суррогатах диспетчерских кабин, начали терпеливо ждать даров. (Описанную ситуацию известный физик Фейнман предложил в качестве модели общественных наук.)

Сей страна от природы таков..., что в нем без грабежа существовать не есть можно...

Ни прав, ни обязанностей не было, а была только возможность или невозможность получить желаемое и, кроме того, опасение не попасть под суд.

М. Е. САЛТЫКОВ-ЩЕДРИН

Не так ли и мы, назвав звучными иностранными словами изделия местных хозяйственных гениев, искренне надеемся, что из этого получится что-нибудь хорошее в смысле полного преобразования хозяйственного укла-

да? Но есть ли основания для такой надежды? Если к тому же учесть, что «навигационным оборудованием» завладели в основном авантюристы всех мастей, которые «университетов не кончали», ничего делать не умеют, кроме... денег.

Хорошо известно, что когда критическая масса человеческих действий вращается вокруг вопроса, может ли человек унести и надежно упрятать кусок от разваливающего на глазах хозяйства, на положительные преобразования трудно надеяться. Трудно надеяться даже на то, что кому-то удастся выполнить вполне его намерение. Тут и не нужно пугать нас панамизацией, ссылаясь на некие страны Латинской и Южной Америки, получившие в результате попыток «предоставить возможность свободно проявлять стремления своего аппетита» состояние перманентной гражданской войны. Ведь как это хорошо известно, условиями, обеспечивающими в России возможность «сосать свой кус нетревожно и несмущенно» была табель о рангах, регламентирующая аппетиты, и охранительная власть, обеспечивающая ее действенность. А что, сегодня нашли какие-то другие условия? Ведь надеяться на сегодняшних представителей власти не приходится: либо делать ничего не способны, либо первые же и «разденут». А если и нашли, то не пора ли, наконец, и привести их явно, не скрываясь за упрощенными экскурсами в упрощенные же курсы политической экономии.

Но что же делать? Этот извечный русский вопрос в том контексте, который его часто задают, предполагает, что любые общественные цели достижимы, средства налицо всегда и нужно их только найти, причем, как правило, не в реальной жизни, а в каких-то выморочных схемах, учениях, «передовом опыте» и пр. Наивность такой позиции может стать явной в ситуации с аборигенами, совсем, кажется, не имеющими средств для получения желаемого.

Возможно, все идет как надо, а что не так, вполне можно отнести к болезням роста, т. е. изложенная выше модель писана не про нас. Но для сомнений есть серьезные основания. «Деятели» у нас часто старые, уже много раз показавшие, «сколь талантлив может быть человек, когда знает, что за эту его талантливость не подвергнут телесному наказанию». А новые тоже выказали свои способности, деньги тратят не свои, а все те же, народные, а о мотивах вообще уместнее умолчать... Ведь это только в абстрактных математических построениях какая-нибудь последовательность куда-нибудь сходится без всякой зависимости от того, с чего начинается. В жизни, кажется, как все начнется, так и будет идти. Недаром в народе говорят: «лиха беда начало»...

В. П. ПЕТРОВ,
инженер-программист,
Новосибирск

СОВМЕСТНЫЕ, НО НЕ СОВМЕСТИМЫЕ

Л. ЩЕРБАКОВА,
кор. ЭКО

Вспоминается первое постановление о развитии совместного предпринимательства. Многие тогда писали о том, что перестройка во внешнеэкономической деятельности заметно обогнала реформу в целом. Предполагалось, что это хорошо. Но такое «забегание вперед» вряд ли способно привести к успеху.* Свободное предпринимательство не может развиваться в вольерах, даже обустроенных, на первый взгляд, всем необходимым, вне зависимости от экономической жизни в стране. Очередной эксперимент дорого обходится советским СП. Наблюдается несовместимость не только с внешним миром, но и внутри самих совместных предприятий. Партнерам зачастую трудно находить общий язык...

Некоторые цифры, приведенные в подборке, за время ее подготовки несколько устарели, но тенденции сохраняются.

СП «Старемо» (Тирасполь):

ЗА РЫБУ — ГРОШ...

Советско-бразильское предприятие «Старемо», организованное в феврале 1988 г., специализировано на пошиве джинсовой одежды. Его создание явилось хорошим «гарниром» к политической акции — встрече в верхах президентов Бразилии и СССР. Генеральный директор СП Герой Социалистического Труда В. С. Соловьева присутствовала на мероприятиях, проводимых в рамках этой встречи, видимо, для доказательства серьезности намерений советской стороны «идти по пути перестройки».

Бразильцы подошли к созданию совместного предприятия по-деловому. Внимательно осмотрев цехи тираспольского швейного объединения «Одема», которое стало советским учредителем «Старемо», они недоумевали: зачем тираспольцам сотрудничество, ведь шьют они прекрасно...

* См. ЭКО 6.89.

Да, это так (ЭКО неоднократно писал об опыте «Одемы»). Но трудности с тканями, технологией, дизайном надеялись преодолеть с помощью партнера.

Коллектив СП — около 500 человек. В первые пять лет предусматривается выпускать до 500 тыс. пар брюк. Производительность труда на уровне (а то и выше) аналогичных зарубежных предприятий: сказываются крепкие трудовые традиции «Одемы». Технико-экономическое обоснование составлено с участием специалистов из Торгово-промышленной палаты. Амортизация предусмотрена на уровне среднего показателя по отрасли — 12%. Так же определены дебиторская задолженность, запасы сырья и т. д. Нормативы запасов на бразильских предприятиях выше, чем у нас, — 60 дней. Незавершенное производство — больше месяца, для готовой продукции — два месяца. Для наших предприятий это чересчур накладно.

Для специалистов объединения очень познавательным было посещение фирмы «Старуп» бразильского соучредителя. «Оборудование у них, — рассказывает З. Н. Имас, финансовый директор «Старемо», — не лучше нашего: старые «зингеры». Но система соединения с коммуникациями более мобильна, шире возможности маневрирования и перестановки машин. У нас же все коммуникации под полом. Это привязывает машину к месту. В зданиях нет перекрытий, сразу крыша. Но это старые здания. Новые, построенные по последнему слову техники, великолепны».

Такие визиты показали тираспольцам, что не боги горшки обжигают. Возможности у «Одемы» скромные, а бразильцы не хотели рисковать: это было первое советско-бразильское предприятие. Уставной фонд СП невелик — 100 тыс. дол. Бразильцы оценили свою технологию и дизайн в 50 тыс. дол. На 30 тыс. приобрели стиральное оборудование, ведь основные сложности при работе с джинсовыми тканями связаны с получением варочного эффекта. «Одема» внесла свою долю в рублях.

В первый год вся продукция была реализована на советском рынке, затем 70% — внутри нашей страны и 30% — за рубежом.

Пока СП использует производственные мощности «Одемы». Со временем здесь собираются построить свой производственный корпус, но большого резона для «Одемы» в этом нет. Так, в 1989 г., когда швейное объединение попало в сложное положение, его удалось исправить лишь бла-

годаря связям с СП. После территориального разделения «Старемо» станет распоряжаться всей прибылью, а сейчас сюда идет всего 51% от нее. Только за счет закупок тканей у «Старемо» объединение получило более 1 млн руб. прибыли, не предусмотренной техпромфинпланом.

Но все это не значит, что в СП собрались нечистоплотные люди, поставившие перед собой цель работать только на «Одему». Здесь ведут себя по-джентльменски, не идут на убыточность сознательно, лишь бы обогатить советского учредителя. Пока удается убедить в своей порядочности обе стороны.

При этом с советской стороны это, пожалуй, сделать труднее. Но тем не менее, получая ткань стоимостью 4 дол. (это составляло 2 руб. 40 коп.), СП продавало ее объединению по советской розничной цене (до последних событий в ценообразовании — по 18 руб.). В итоге получало значительную прибыль. Зато от «Одемы» СП получало ткань на карманы по цене 2 руб. 10 коп. (из Бразилии аналогичная ткань поступала по 1 дол. — т. е. 60 коп.). Убыток брало на себя СП. Высокая рентабельность его была обусловлена в значительной степени разницей в цене тканей. Но можно ли на этом строить долговременную перспективу?

Красная цена джинсов за рубежом — 7—10 дол. (до 6 руб.). Себестоимость — 55 руб.; 49 руб. шло в убыток. СП компенсировало его, продавая изделия в Союзе по 90 руб. и даже по 150 руб. через центр моды «Люкс», но эту цену считают в СП неоправданно высокой.

«Взаимоотношения с «Одемой» строятся по принципу «за рыбу — грош», — говорит З. Н. Имас, — или, как говорят в Молдавии, брат братом, а взял брынзу — плати деньги. Все, что СП получает от объединения, мы оплачиваем...»

У НИХ И У НАС

Анализируя формулы расчета рентабельности, используемые на «Старемо», Э. П. Шадрина, заместитель генерального директора СП, уяснила основной принцип: главное — прибыль. Промежуточным результатам большого внимания не уделяют. Все изменения в ценах фиксируются компьютерами, тут же выдается новый вариант расчета рентабельности. Оперативно принимаются меры.

Оплата труда у бразильцев является элементом производственных затрат, а не формируется, как у нас, по остаточному принципу. Численность основных рабочих рассчитывается, как и у нас, по трудоемкости изделий, но по самым прогрессивным технологиям. Вспомогательных рабочих немного из-за совмещения операций (секретарь-машинистка — она же кадровик).

«У бразильцев всем движет прибыль. При этом бизнес честный, поскольку они пользуются средними ценами своего рынка. А у нас бязь стоила 2 руб. 10 коп., потом 2 руб. 30 коп., 2 руб. 80 коп., ... 3 руб. 20 коп... И это еще до повышения цен на хлопок! — продолжала Эльвира Павловна.— Почему? А просто производитель накручивает «энку». А там честный бизнес.

Еще одна непривычная для нас сфера. Совместное предприятие должно сохранять коммерческую и техническую тайну, поскольку здесь частный капитал. А с нас требуют отчетность банк, МВЭС, Минфин. Идут анонимные доносы — и они будут проверяться. Двойственность нашего положения очевидна, она угнетает».

Но все это было бы не так плохо, если бы Сан-Паулу, откуда в адрес «Старемо» отгружаются ткани, фурнитура, был поближе. А в принципе даже такие дальние перевозки выгодны, поскольку ткань в Бразилии дешевая.

Груз идет из Бразилии в Ленинград морем, затем автотранспортом — в Тирасполь. Трудности с транспортом, финансовая неразворотливость СП, где собственной валюты пока нет, а Внешэкономбанк не выдает кредиты, вносят в производство нестабильность. Медленно идут документы.

Выписка из документации после завершения финансовых операций путешествует от Москвы до Тирасполя около полутора месяцев, причем документы высылают, как правило, только через месяц. Чтобы отгрузка шла нормально, порт Ленинград должен иметь аккредитив. А до Ленинграда он идет недели две, поскольку Внешэкономбанк «разбросан» в Москве по пяти адресам. Неделя требуется, чтобы документы из одного отделения перекочевали в другое. Вот и остаются швейные потоки без сырья.

Короче говоря, вокруг СП в стране пока больше шумихи и суеты, чем настоящего дела. «За несколько лет развития совместного предпринимательства у нас в стране не выработано государственное видение этого процесса. Надо определить приоритеты и условия этого вида предпринима-

тельства (налоги, кредиты, материально-техническое снабжение, таможенные льготы). Все это меняется так часто, что мы не успеваем переделывать контракты», — говорит «съевшая собаку» на этом деле В. С. Соловьева, ныне — член правления «Старемо». Одно из самых уязвимых мест СП — неконвертируемость рубля. Как партнеру перевести свою долю прибыли в банк? Пойти по другому пути, например купить на эту сумму что-то в Советском Союзе, он тоже не может. Капиталисты умеют считать, и действовать себе в убыток не будут. Поэтому условия хозяйствования в нашей стране, например налоговые ставки, не должны превышать действующие за рубежом.

А то получен перечень товаров, которые можно импортировать и экспортировать, а через полгода в таможню приходит документ, где эти же товары ввозить и вывозить запрещается. Что это? Недомыслие или откровенное вымогательство взяток (обученные в школах менеджеров за рубежом директора называют их теперь приличным словом «мотивация»)? Много интересных случаев из нелегкой практики СП привели мне. Ленинградский порт поставил в первый же год условие: оплата — в валюте. Но ее СП не заработало. Удалось договориться на год производить оплату за фрахт в рублях... «Старемо» ввозит подкладочную ткань. Внезапно таможня стала требовать лицензию даже на нее. Нет, что говорить, в нашей стране либо надо «мотивировать» работника, либо учить работать честно. Поскольку последнее труднее, перспективы не радуют.

Валентина Сергеевна считает, что руководство не нашло времени для разрешения проблемы, мне же кажется, что обдумывать эти серьезные вещи у солидных начальственных мужей нет желания. Игрушка запущена — пусть выполняет предназначенную ей роль...

Вот такое предприятие... Оно недорогое, так как оборудование довольно дешево, а специальных зданий для него никто не возводил. Не надо дорогостоящих лицензий, сырья. Мобильное. Пропадет в нем нужда — ликвидация не вызовет больших хлопот. Рабочие останутся на «Одеме», в тех же цехах, за теми же машинками. Разделить «совместно нажитое» тоже не составит труда. Как воробушек на веточке — вроде бы устроился вольготно, но сделай резкое движение — и его как ветром сдует...

СП «Тирпа» (Тирасполь):

НЕ ОПУСКАЯСЬ ДО БАНАЛЬНОСТЕЙ И НЕ СВЯЗЫВАЯСЬ С ДОГМАМИ

Совместное предприятие «Тирпа» специализируется на производстве прессформовой оснастки для обувной промышленности. Оно создано пять лет назад. Учредители — тираспольское объединение «Точлитмаш», продукция которого — литьевые агрегаты, и итальянская фирма, одна из ведущих мировых производителей этой продукции.

Проектная мощность «Тирпы» — 2 тыс. прессформ в год. Уставной капитал — 12 млн руб. — предусматривает развитие производства до уровня 1 тыс. прессформ в год, остальное — за свой счет. Вклад «Точлитмаша» в уставной капитал СП — уже готовый производственный корпус.

Партнеры пришли друг к другу естественно, поскольку по лицензии фирмы тираспольцы быстро освоили в начале 80-х годов производство литьевого агрегата. «Точлитмаш» довольно быстро насытил ими рынок. Необходимо было найти другую продукцию, рентабельную, перспективную. Когда стало ясно, что обувщики не будут покупать наше оборудование без прессформовой оснастки, «Точлитмаш» решил освоить ее выпуск. Но как? Поднять довольно сложную технологию в короткое время объединение не смогло бы, поэтому пошло по пути создания совместного предприятия.

Учредители очень серьезно подошли к разработке технико-экономического обоснования, поскольку пока серьезных гарантий для вкладчиков иностранного капитала в нашей стране нет. Лишь фирма «Фиат», которая будет заниматься производством легковых автомобилей в Елабуге. Все остальные фирмы идут к нам на свой страх и риск.

А. И. Гейман, директор СП «Тирпа», вспоминая то время, говорит о пристальном внимании (с точки зрения соблюдения государственных интересов), которое уделяли организующемуся предприятию так называемые компетентные органы — Госплан, Минфин, Госбанк, ГВК. Теперь же залогом успеха считается то, что в документах хотя бы просматривается валютная самоокупаемость.

«Вообще, — считает А. И. Гейман, — если вы решили серьезно работать над созданием СП, продумайте вопросы: что там выпускать; зачем для этого нужен иностранный

партнер? А эти вопросы — суть ТЭО, основа вашей успешной деятельности. Технико-экономическое обоснование ничем не отличается от приводимого в нашей литературе. Приступив к его разработке, я добрым словом вспомнил вуз — мы делали аналогичную работу для дипломных проектов. Тщательно должны просчитываться вклады обеих сторон в основной капитал, на договорных началах, с учетом цен мирового рынка, не опускаясь до таких мелочей, как остаточная стоимость передаваемого оборудования или зданий, поскольку эти вещи за рубежом оцениваются иначе. Надо ориентироваться не на устоявшиеся у нас оценки, а на цены мирового рынка.

С советской стороны существенным вкладом в уставной капитал должна стать земля. Нам это удалось сделать, а у многих, к сожалению, ничего не выходит. За рубежом, если фирма хочет развиваться, ей прежде всего надо купить землю. А она там очень дорогая. Поэтому вклад советской стороны в виде земли сразу меняет дело. Понимая все это, мы развернули серьезнейшую борьбу по оценке земли, и кое-что удалось сделать.

Теперь о вкладе итальянской стороны. Они долгое время не передают ноу-хау из-за трудностей с оценкой нематериального вклада соучредителей.

А вот при оценке технологии и ноу-хау надо быть особенно внимательным, тут можно ошибиться на порядки. Вряд ли предприятие может сделать это самостоятельно, лучше обратиться к специалистам. О том, насколько серьезно мы подошли к подготовке учредительных документов, говорит доля вклада «Точлитмаша» в уставной капитал: он составляет 73,33%. Эти доли процентов играют важную роль, когда совместное предприятие достигает рентабельности, фонды сформированы, прибыль распределяется между учредителями.

Предприятие проработало более пяти лет, и теперь я твердо стою на позициях постановления о создании совместных предприятий, в преамбуле которого вообще ничего не сказано о валютной самоокупаемости. Пункт первый — насытить отечественный рынок товарами; пункт второй — привлечь западную технологию, оборудование и управленческий опыт, финансовые ресурсы; пункт третий — замещение импорта и возможность экспорта продукции, выпускаемой СП. Ибо главное сегодня, на мой взгляд, все-таки насыщение рынка».

Да, пока валютная самоокупаемость, видимо, мечта совместных предприятий. Ведь их западные учредители не хотят потесниться на рынке. Они пришли в СССР, чтобы завоевать новые позиции. Поэтому, с точки зрения наших «фирмачей», они часто оказываются нечистоплотными, лишь только речь заходит о распределении валютной прибыли или о помощи СП в выходе на внешний рынок, настаивая на продаже продукции СП внутри страны на валюту. На настойчивые призывы советской стороны соблюдать договор отвечают: пожалуйста, выходите на любой рынок, вам дано такое право. Конкуренция... Вот и продукция «Тирпы» получила дипломы на двух международных выставках, а своей ниши на западном рынке пока не нашла...

Любое совместное предприятие работает между двумя огнями — двумя учредителями. Конечно, с советской стороной связи, как правило, более тесные. «Тирпа» даже находится на территории «Точлитмаша», чего вообще не следовало бы делать. Будь СП на другой промышленной площадке, не было бы такого антагонизма между рабочими. Сложная ситуация привела к тому, что «Тирпа» начала рассчитываться с «Точлитмашем». Но как это сделать? Когда прекращать расчет? Как только СП возместит вклад или и дальше перечислять партнеру часть прибыли? С итальянским партнером СП должно рассчитываться свободно конвертируемой валютой, но итальянцы интенсивно работают на советском рынке, значит, рубли им тоже нужны...

Вообще, разбираться, кто кому должен, — занятие неблагодарное. Иногда учредители завышают стоимость договорных услуг, иногда что-то упускают. Но поскольку, как правило, директор советского предприятия руководит и СП, общий язык находить удается. И еще. Если зарубежные партнеры заинтересованы в совместном предприятии, то они не столь привередливы к питанию, гостиницам и т. д. Видимо, настойчивые разговоры об инфраструктуре (хотя это очень важно) все-таки искажают суть дела. Суть — в другом...



СП «Кранлод» (Одесса):

СТРАНА НЕ ГОТОВА К СОЗДАНИЮ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Советский учредитель — одесское производственное объединение тяжелого краностроения имени Январского восстания — ведущее предприятие в стране по выпуску стреловых самоходных кранов грузоподъемностью 25 т и выше (более 800 шт. в год).

Западный партнер — фирма «Либхерр-интернациональ-АГ», расположенная в Бюлле (Швейцария) — в основном занимается производством самоходных строительных кранов и строительных машин, а также комплектных технологических установок и технологического оборудования в различных филиалах в Германии и вне ее. Входит в десятку крупнейших производителей подъемно-транспортного оборудования, отличается динамичным развитием.

СП «Кранлод» создавалось в период, когда правовых норм в советском законодательстве еще не было, поэтому многое зависело от иностранного партнера, обладающего большим опытом создания СП в третьих странах. Пожалуй, именно это, а также удачное предложение перспективного предмета сотрудничества — кранов повышенной проходимости — сыграло решающую роль при выборе партнера.

Подробно об опыте «Кранлода», одного из самых известных в стране совместных предприятий, читатели узнают из статей его руководителей, помещенных ниже. Здесь же приводим слова председателя правления СП (он же генеральный директор ПО тяжелого краностроения) Г. П. Кошеленко:

«Страна не была готова к созданию СП. Те люди, которые сидели в Совмине, Кабинете министров, были далеки от этого. Для них совместное предпринимательство — игра. Нужно было показать Западу, что мы тоже за сотрудничество. А в результате предприятиям вставляются палки в колеса. Осознавая это, я колебался и решение о подписании учредительных документов принял в последний час под крупным нажимом сверху. Сегодня я бы такое решение не подписал.

Основной камень преткновения — форма собственности. У нас в СП она пока государственная. Это значит — фантастическая безответственность, вмешательство в дея-

тельность любого звена и даже ликвидация предприятия, если оно не отвечает установкам партаппарата.

Земля может быть сдана в аренду СП, но механизм не отработан. В моем понимании, ее должно купить само СП. В конце концов, пусть земля будет собственностью советского учредителя, если государство не хочет, чтобы она была собственностью СП или иностранного учредителя, хотя что в этом страшного? Тогда бы дела пошли по-другому, так как банки за рубежом охотно сотрудничают с теми, кто имеет недвижимость. С государством сотрудничать не хотят, поскольку в любой момент это может быть экспроприировано. А поскольку гарантий нет, возникает невнесенный капитал.

Получив преимущественное право поставки безнарядной продукции по свободным ценам, совместные предприятия не имеют при этом каких-либо гарантий в получении материалов. Снабжение СП не лезет ни в какие рамки. Оптовой торговли в стране нет. Более того, поменять толстолистовую сталь, произведенную в Союзе, на тонколистовую за рубежом не можем, поскольку не разрешено вывозить металл.

Серьезные сомнения вызывает отдаленное будущее совместных предприятий. Любое производство может выжить, лишь постоянно совершенствуясь. Для этого нужны инвестиции. Если долговременные инвестиции в стране вообще невыгодны, поскольку нет частной собственности и нет интереса работать на далекое будущее, то у учредителей совместных предприятий и их руководителей таковых нет вовсе из-за шаткости положения».

Совместное предпринимательство оцепенело, но все-таки существует. Поэтому стоит задуматься над выводами, сделанными Н. Н. Андриенко, членом правления СП «Кранлод», на основании шестилетнего опыта работы в этой области:

«С чего надо бы начать тем, кто приступает к созданию совместного предприятия?

Первое. Ввести в рабочую группу первых лиц. Это, конечно, серьезная жертва для предприятия. Дивиденды будут не скоро. Но на это надо идти, если хочешь успеха.

Второе. Тщательно выбирать предмет сотрудничества. Надо изучить возможности сразу нескольких партнеров, тем более что Запад относится к этому с пониманием. Как можно больше консультироваться, не стесняясь того, что вы чего-то не знаете. Но уж выбрал партнера — будь добр, создай конфиденциальную обстановку для переговоров.

Третье. Набраться терпения, объясняя партнерам наши реалии, быть солидным и осмотрительным в решениях. Методично, капля за каплей, шаг за шагом продвигаться вперед, не раздражаясь от тех, казалось бы, невыполнимых условий, которые ставит западный партнер. Нужно доверять ему и понимать, что он пока знает больше. В любом сотрудничестве надо идти к пониманию. Наш партнер долго не соглашался на то, чтобы в СП было 700 человек работающих. По их понятиям, хватило бы и 300. Пришлось подробно объяснять, что отдел снабжения, например, — это не один человек, как у них в фирме, а 25...

И наконец, надо найти мужество отказаться от частых посещений партнера первыми лицами, как это сделали мы, хотя специалисты СП ездят на фирму «Либхерр» довольно часто. Зато в коллективе нет лишних поводов для недовольства».

ПРИВЫЧКА — ВТОРАЯ НАТУРА?

Вот так существуют совместные, но не совместимые с экономикой страны предприятия (мы не рассматриваем здесь чисто посреднические фирмы, которые взросли на перепродаже компьютеров, сырья — это другие сферы деятельности). То ли по российской разболтанности, то ли по хитрому замыслу были они образованы (директоров вызывали в Совмин, ЦК и заставляли создавать СП) — да так и остались для всех чужаками. Это не проблема сегодняшнего дня. Она и возникла не сегодня, даже не вчера, во времена застоя.

Она появилась вместе с идеологией нетерпимости — большевистской идеологией. Долгие годы мы были нетерпимыми к любому способу организации экономики, кроме нашего, и приглашали западных бизнесменов только тогда, когда надо было срочно поправлять положение. После этого — расставание, причем, как правило, не в корректной форме. Мы слишком долго и последовательно приучали западных бизнесменов к тому, что сотрудничество с нами не может быть долговременным, поскольку основано на зыбком фундаменте. А после обижаемся на них за хищнический характер деятельности, за неуступчивость при требовании гарантий, за то, что солидный партнер не идет — и зачастую приходится иметь дело с людьми, которых в лучшие дома Лондона не приглашают...

ВЫГОДНО? ПОКА ЛИШЬ ТРУДНО...

Г. П. КОШЕЛЕНКО,
кандидат технических наук,
генеральный директор ПО тяжелого краностроения,
председатель правления СП «Кранлод»

Создавая СП «Кранлод», привлекая прогрессивную зарубежную технологию и ноу-хау, мы ориентировались как на советский, так и на иностранный рынок. Западного же партнера интересовал емкий советский рынок. В конце концов партнеры определили следующие взаимоприемлемые цели:

* продвижение на внутренний рынок принципиально новых мобильных стреловых самоходных кранов с телескопическими стрелами грузоподъемностью от 50 до 160 т на шасси повышенной проходимости и короткобазовом шасси грузоподъемностью 50 и 70 т, в том числе за счет замещения импорта;

* привлечение передовой зарубежной технологии, конструкции, ноу-хау и управленческого опыта;

* развитие экспортной базы страны;

* получение прибыли.

Учредительные документы подписаны в 1987 г. в Москве. Партнеры заключили договоры о научно-техническом сотрудничестве, о техническом обучении и инжениринге.

В это время на головном заводе советского учредителя завершалось строительство нового производственно-бытового корпуса общей площадью 50 тыс. кв. м, часть которого (около 30 тыс. кв. м) передавалась под СП. Это облегчало его создание, так как уже были решены такие трудные вопросы, как отвод земельного участка (что сложно в крупном курортном городе), отселения, инженерного обеспечения и др. Но корпус проектировался под конкретные изделия и технологию головного завода. Советскому учредителю нелегко далось решение по коренному изменению реконструкции и созданию на новой территории мощного конкурента. Но проблемы были преодолены, и с апреля 1988 г. СП «Кранлод» приступило к работе.

По структуре управления СП мало отличается от международных фирм. Высший орган — правление, состоящее

из пяти человек, назначенных партнерами после подписания учредительных документов. Три человека представляют советскую сторону и два — иностранного партнера. Правление должно заседать не реже двух раз в год, а пока — 3—4 раза. Дирекция сформирована из трех советских и двух немецких граждан. Сейчас советского партнера представляют генеральный и коммерческий директора, а иностранного — технический директор.

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Согласно учредительным документам, соотношение вкладов советского и иностранного партнеров в уставном капитале — 60 : 40. Размер стартового капитала — 2 млн руб., далее уставной фонд будет увеличиваться за счет поэтапных взносов партнеров в виде зданий, сооружений, машин, оборудования, ноу-хау. Оценка вкладов должна производиться по договорным ценам с учетом цен мирового рынка. В течение 3—5 лет планируется увеличение уставного капитала до 30 млн руб.

Однако уже на начальной стадии партнеры столкнулись с отсутствием методологии сравнения различных форм вкладов, например стоимости земельного участка, промышленных зданий и ноу-хау, а также балансирования невнесенных взносов. Последнее не предусмотрено в советских правилах составления баланса. Распределение прибыли, которое как в постановлении бывшего Совета Министров, так и в договоре предприятия производится в соответствии с долей взносов сторон, превращается в проблему, если одна из них не полностью выплатила взнос. взноса уставного капитала. По мнению западного партнера, это пробел.

Невнесенный вклад (капитал) дает его владельцу прибыль 6—8% в год, поскольку где-то используется. Если бы этот капитал был у СП, он также дал бы прибыль. Поэтому партнер, не внесший свой вклад, должен выплатить СП процент за опоздание при внесении взноса как за упущенную выгоду. Кроме того, в зависимости от даты взноса капитал может работать год, полгода или вообще ни одного дня. Поэтому правильно учитывать средний капитал. Приведу пример.

Предположим, 1 млн внесен на начало года и работает 12 месяцев, такая же сумма на 01.07 работает 6 месяцев, и столько же на 31.12 не работает. Средний капитал соста-

вит при этом: 1000000 x 12+1000000 x 6+1500000 x 0/12 = 1500000, а не 3000000.

Партнеры быстро пришли к мнению, что необходим механизм сотрудничества, который, в отличие от лицензии, гарантировал бы постоянное участие партнера, вносящего ноу-хау в качестве вклада в уставной капитал, совершенствование производимой продукции и передачу в СП новейших разработок. Таким правовым механизмом должен быть договор о научно-техническом сотрудничестве.

Основные трудности, с которыми мы столкнулись, относились к оценке первоначальной стоимости ноу-хау на многие покупные узлы, изготовление которых тем не менее запланировано на СП. Эта проблема актуальна для многих СП, так как в структуре машиностроительного производства Германии до 70% приходится на изделия, которые поставляют различные фирмы мира. Иностранный партнер должен заручиться согласием по крайней мере части этих фирм на производство их изделий в СП и обеспечить затем поставку технологической документации. Но, в свою очередь, это изделие, например грузоподъемная лебедка крана, формируется из покупных деталей или комплектующих ряда других фирм. Подсчитать предполагаемые затраты иностранного партнера на преодоление этих проблем крайне сложно. С другой стороны, и советский партнер при освоении новых изделий вынужден нести расходы на значительную переработку получаемой по договору технологической документации.

Тем не менее в длительных и зачастую трудных переговорах с участием экспертов двух сторон мы достигли договоренности о величине первоначальной стоимости — и сразу столкнулись с проблемой оценки поэтапного взноса ноу-хау (право на освоение изделий). По договору СП «Кранлод» получило право на воспроизводство шести моделей кранов грузоподъемностью от 50 до 160 т, но изготавливает пока только одну модель. Как оценить в этом случае долю стоимости ноу-хау для включения в уставной капитал? Передача, например, управленческого опыта, входящего в ноу-хау, напрямую не связана с количеством моделей кранов.

Следующая проблема — определение величины амортизации ноу-хау. Основу вклада советского партнера в уставной капитал составляют здания, сооружения, станки, оборудование, машины. При определении их норм амортизации исходили из сложившейся практики. Практики же уста-

новления норм амортизации ноу-хау нет, хотя и ясно, что первоначальная стоимость ноу-хау за 10—15 лет также будет снижаться, несмотря на обязательство партнера производить необходимую модернизацию. Но, во-первых, эти обязательства ограничены двадцатью годами, а, во-вторых, советский партнер уже сегодня начинает активно участвовать в обновлении ноу-хау. Кроме того, иностранный партнер будет использовать часть узлов СП для производства этих или других кранов у себя, возвращая таким образом часть внесенного ноу-хау.

Немаловажным обстоятельством, в отличие от продажи лицензии, является и то, что иностранный партнер получает свою часть прибыли в процентах от доли в уставном капитале, фактически возвращая свой вклад. На наш взгляд, эта проблема носит общий для СП характер. Должна быть разработана методология оценки и амортизации ноу-хау.

Практика показывает, что главной трудностью в деятельности СП является обеспечение валютной самоокупаемости.

Поскольку рубль пока не конвертируется, советское законодательство ограничивает возможность создания и расширения СП, так как все валютные расходы, включая выплату прибыли и иных сумм, причитающихся иностранным участникам и специалистам, должны быть обеспечены только за счет реализации продукции. А если она продается преимущественно внутри СССР, особенно на начальной стадии? Нет сомнений, что в первые 3—4 года импорт у совместных машиностроительных предприятий часто будет превосходить экспорт. Затруднения с валютной самоокупаемостью испытывают большинство СП, в том числе и «Кранлод».

Организация сбыта продукции — один из наиболее важных вопросов в деятельности СП.

В соответствии с технико-экономическим обоснованием продукция СП «Кранлод» до достижения глубины производства (количество узлов, производимых на СП) не менее 60% должна продаваться в основном на внутреннем рынке с дифференцированной оплатой в СКВ и рублях, при этом валютная доля уменьшается с такой же скоростью, с какой увеличивается советская доля изготовления узлов. Это выгодно для страны, поскольку происходит замещение импорта. Уже на первых этапах функционирования совместное предприятие может получить существенную экономию в валюте.

Однако в условиях децентрализации внешней торговли и перехода на хозрасчет и самофинансирование, в том числе валютное, потребители стреловых самоходных кранов (строительно-монтажные организации) лишились централизованных источников получения валюты и возможности самостоятельного приобретения продукции СП. Кроме того, внешнеторговые фирмы бывшего МВТ, располагая на первых порах гораздо большей информацией о рынках сбыта внутри страны, продолжали импорт аналогичных кранов.

Это существенно осложнило реализацию нашей продукции на первом этапе, когда валютная часть составляла большую долю цены крана. В этих условиях СП «Кранлод» предприняло энергичные меры по рекламе своей продукции и поиску потенциальных потребителей, имеющих СКВ. Так, с участием иностранного партнера были выпущены многочисленные рекламные проспекты, которые рассылаются по сотням адресов, взятых из информационных справочников министерств и ведомств. Был смонтирован видеоролик о кранах нового типа. Его регулярно показывали по республиканскому и центральному телевидению, в том числе в наиболее популярных программах. Изделия постоянно рекламируются в коммерческих изданиях, ведомственных журналах, экономических и других газетах, активно привлекаются коммерческие посредники. «Кранлод» принимает участие в международных и всесоюзных выставках строительной техники в СССР и за рубежом. Осуществляются контакты с целью поиска покупателей на рынках стран Восточной Европы и третьих стран.

Комплекс этих мероприятий позволил смягчить проблему реализации и достичь валютной самоокупаемости. Итак, для улучшения сбыта продукции СП необходимо:

* расширить возможности прямых либо бартерных сделок с потенциальными потребителями продукции СП;

* заинтересовать иностранных участников в использовании их доли прибыли в рублях, например, расширив круг товаров, услуг, расходы на содержание представительств;

* предоставить СП право использовать доходы в рублях для приобретения советских товаров и последующего их экспорта за СКВ.

Мы не можем рассчитывать на валютную самоокупаемость без поставок продукции машиностроительных СП на внешний рынок. При этом экспорт важен не только с точки зрения валютной сбалансированности. Он служит мерилом

качества и конкурентоспособности производимой продукции. Ориентация СП только на замещение импорта на советском рынке в условиях дефицита приведет к снижению качества продукции. Необходимо при создании и функционировании СП активно развивать взаимную кооперацию по изготовлению отдельных узлов и деталей. Тут много возможностей увязать взаимные интересы.

* * *

Итак, практика работы СП «Кранлод» позволяет указать на основные моменты, деятельности совместных предприятий, требующие доработки.

* Не определено правовое положение земельного участка, отведенного совместному предприятию; порядок его внесения в качестве вклада в уставной фонд и определение стоимости.

* В советских нормативных документах не оговорены распределение ноу-хау, порядок и способы его оценки, срок действия и амортизации.

* Законодательно не закреплено положение, разрешающее совместным предприятиям использовать систему учета и отчетности в стране зарубежного партнера.

Считаем необходимыми следующие меры.

* Чтобы устранить искусственное взвинчивание цен на готовую продукцию совместного предприятия, нужно полностью освободить от оплаты таможенной пошлины продукцию, ввозимую совместным предприятием для нужд развития производства.

* Законодательно определить конкретный круг вопросов, связанных с наймом, переводом, перемещением и увольнением работников, которые могут самостоятельно решаться совместным предприятием.

* Совместные предприятия следует освободить от налогов в местные бюджеты (до достижения определенного процента прибыльности). Установить дифференцированные валютные отчисления в госбюджет и местные Советы с учетом реального вклада местных Советов в обеспечение экспортной деятельности СП.

* Облегчить для совместных предприятий бартерные операции.

* Распространить таможенные льготы иностранному персоналу совместных предприятий и на советский персонал.

* Разработать и принять закон о государственных гарантиях зарубежным партнерам совместных предприятий.

* Законодательно регламентировать взаимоотношения совместного предприятия с советскими и вышестоящими ведомственными органами.

ШАГ ЗА ШАГОМ

Н. Н. АНДРИЕНКО,
кандидат технических наук,
начальник ГСКТБ тяжелого краностроения,
член правления СП «Кранлод»

На начальном этапе образования совместного предприятия нам «повезло»: в одесском ПО тяжелого краностроения оказались к этому моменту свободные производственные мощности, которые мы использовали в СП. Да и концепции развития краностроения у фирмы «Либхерр» и ПО тяжелого краностроения совпали.

Изучив советский рынок, фирма выявила потребности в мобильных кранах повышенной проходимости, создала новый тип кранов для эксплуатации в труднодоступных нефтегазодобывающих районах Западной Сибири, поставила их в нашу страну и позаботилась о надежной сервисной службе.

Работы по созданию кранов повышенной проходимости для тех же регионов велись и у нас. В 1981 г. мы выпустили первые партии. Они были поставлены на шасси из-под ракеты СС-12. Поэтому, встретившись в 1986 г. за столом переговоров, времени на выбор предмета сотрудничества не тратили. Тем не менее советский партнер организовал обследование, чтобы получить данные об эффективности проданных ранее фирмой «Либхерр» в СССР кранов, а та организовала производство узлов кранов как в самой фирме, так и в фирмах-субпоставщиках.

ЧТО И КАК ПРОИЗВОДИТЬ

Западные фирмы, в отличие от нас, как правило, только компонуют краны на основе узлов, выбранных из каталога. Мы глубже проникаем в производство. Нужна лебедка — мы ее проектируем полностью, до последней шестеренки, нужна кабина — тот же подход. Поэтому конструкторская фирма большая — 300 человек, а не 50, как за рубежом. Правда, технические возможности у нас гораздо скромнее.

С 1985 г. мы сотрудничаем с поляками. Через них получили возможность выйти на западных партнеров, использовать их опыт. Сотрудничеству не смогли помешать никакие политические катаклизмы. Мы и до организации СП работали в русле мировой конструкторской мысли. Но СП раскрепостило нас, мы стали использовать новые технологические возможности.

В первые годы «Кранлод» изготовлял краны целиком из импортных компонентов. Однако уже в 1989 г. начали постепенно переходить на советские материалы. Так действуют и другие СП, у которых доля импортных комплектующих достигает пока 70—100%. Большинство выпускаемых в СССР изделий общемашиностроительного производства — гидравлика, пневматика, приборы, электроника и

электротехнические устройства, двигатели, гидроарматура — несовместимы с зарубежными по размерам, техническим параметрам, условиям эксплуатации, безопасности. В этом — основные трудности при освоении продукции и увеличении количества узлов и комплектующих, изготавливаемых на СП. Не меньшая проблема и с заменой высокопрочной стали и других материалов. Не случайно СП «Кранлод», производящее 25% узлов и комплектующих от стоимости крана, большинство изделий, материалов по-прежнему импортирует за СКВ. В этой ситуации, не ожидая быстрого решения проблемы, мы избрали тактику «шаг за шагом». В чем она заключается?

Выбраны наиболее «валютоемкие» изделия и материалы с точки зрения не только затрат при изготовлении, но и замены в эксплуатации. Установлены деловые контакты с заводами-изготовителями в СССР, с некоторыми заключены договоры.

Поясню эти положения.

Кран был разделен на 90 групп, или модулей. Программа его выпуска расписана на пять лет по годам. Первый год — только сборка. Уже на этом этапе ощущался эффект от СП: если стоимость крана в СКВ принять за 100%, то 20% мы погасили за счет оплаты труда в рублях. В стране краны продаются за СКВ, но цена на 20% меньше, чем при закупках за рубежом. Затем выбрали наиболее валютоемкие узлы, которые технически можно было изготовить в стране в ближайшее время. Потом стали осваивать те узлы, которые производит партнер, в частности металлоконструкции. Одновременно заключили договоры с коллективами Минчермета на разработку сталей, которые пока в стране не выпускают.

В этот пятилетний цикл не вошли два узла — микропроцессорная система управления краном с ограничителем грузового момента и автоматическая коробка передач, стоимость лицензии на приобретение которой выше, чем всего договора по ноу-хау. Такие затраты мы не можем себе позволить.

На выбор и очередность шагов влияют прежде всего следующие критерии: стоимость узла, агрегата; какой ценой этот шаг будет реализован; наличие оборудования, материалов и комплектующих; квалификация персонала. В соответствии с этими критериями и была разработана структура поэтапного освоения узлов крана (см. таблицу).

СТРУКТУРА ПОЭТАПНОГО ОСВОЕНИЯ ГЛУБИНЫ ПРОИЗВОДСТВА

Узел	1988	1989	1990	1991	Примечание
Рама шасси и поворотной части	*	+	+	+	Металл из ФРГ до 1991 г.
Насосный агрегат гидросистемы	*	*	*	*	Решается вопрос поставки отечественного двигателя
Раздаточная коробка	*	*	x	+	
Мосты с подвеской	*	*	+	+	
Всего 87 узлов					

*Примечание: * — поставки ФРГ;*

+ — комплектующие и материалы, производящиеся в СССР

Доля советской стороны в изготовлении узлов, таким образом, составляет по годам 15, 50, 75 и 92%.

Совместное предприятие работает не по лицензии, а по договору, который предусматривает выпуск восьми типов кранов. Наше объединение пока такие не производит, но может взяться за выпуск аналогичных. В чем же интерес советского учредителя? Договор предусматривает использование «Кранлодом» узлов конструкции объединения тяжелого краностроения. Если СП освоило остродефицитные цилиндры, то ГСКТБ и объединение тяжелого краностроения имеют право применять их и в своих разработках.

С созданием «Кранлода» производство кранов в объединении не сократилось. Более того, там начинают ощущать конкуренцию «Кранлода», особенно на рынках третьих стран, куда идет не менее 50% продукции СП через сбытовую сеть германского партнера. Не могу сказать, что это большое достижение совместного предприятия. Скорее, так выражается поддержка партнера, который знает об обязательном требовании к СП в стране — обеспечить их валютную самостоятельность. А достоинство «Кранлода» состоит в том, что качество его изделий позволит удовлетворять запросы потребителя. Партнер уверен в продукции в немалой степени потому, что на предприятии технический директор — немец. Без его подписи ни одно изделие не может быть поставлено ни на экспорт, ни в Союз.

Влияние СП на советского учредителя в основном проявляется в области технологии. Внедрение новых технологий, новых материалов подтягивает до уровня, которого достигло совместное предприятие.

Переход от импортных узлов и деталей к советским — лишь первый этап. Нас все время угнетает сознание своей второстепенности, зависимости, и СП заинтересовано в производстве продукции независимо от партнера.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Сократить сроки освоения необходимой глубины производства (у нас на это отведено пять лет) помогают договоры о техническом обучении, которые дополняют договор о ноу-хау. На первом этапе работы СП освоили сварку заготовок, полученных от немецкого партнера по их ноу-хау. Стали высокопрочные, технология сложная. Сборщиков, мастеров СП послали в фирму, где они участвовали в производстве этих узлов. Вернувшись в Одессу, стали варить их у себя.

При изготовлении мостов узла, который запланировано было освоить на следующий год, пришлось послать людей на обучение в третью фирму. Все это находится в русле договора о ноу-хау, и СП могло бы без дополнительных затрат дождаться специалистов в Одессе. Но время было бы упущено.

Со времени образования СП на нем постоянно находятся представители фирмы «Либхерр», которые обучают слесарей, электромонтажников и электросварщиков на рабочих местах, а в нерабочее время — теоретическим дисциплинам. Затраты на инжениринг и техобучение не являются вкладом в основной капитал, они включаются в себестоимость продукции СП и выплачиваются по мере освоения глубины производства и погашения валютной части стоимости продукта, который мы производим.



А ЧТО СЛЕСАРЮ?

Хочу поделиться своими соображениями по поводу статьи М. В. Масарского «Миф о коллективной собственности» (ЭКО 3.91). Автор сетует на неравенство стартовых возможностей при переходе к рынку. Можно привести такую аналогию: сильный шахматист дает фору сопернику, играя без фигуры. Почему бы Масарскому не поиграть, скажем, без ладьи? Не согласен и насчет того, что «экономике противопоказана демократия». Ведь демократия — это атмосфера, воздух, которым мы дышим. И если глава фирмы «Sony» здоровается за руку со слесарем — это и есть проявление демократии. Может быть, Масарскому не повезло с товарищами?

А вот по поводу СТК я полностью поддерживаю автора. СТК всегда были пятым колесом в телеге: или ничего не делали, или подменяли администрацию, профком, партком, комсомол. Понятно, когда акционерное общество имеет совет акционеров как совещательный орган, даже и с расширенными полномочиями. Но идея СТК абсолютно непонятна.

Масарский заявляет, что ему мешают профсоюзы, призванные, кстати, защищать интересы трудящихся. Так что же — долой их? А дальше что — диктатура? Здесь автор сам себе противоречит: сначала говорит, что всех надо сделать собственниками, а потом — что хочет быть единоличным собственником. Даже не верится, что он имел дело с живыми слесарями. Ведь если слесарь не будет зарабатывать, он хлопнет дверью и уйдет на другое предприятие. А диктатор останется в гордом одиночестве.

Н. ПОПКОВ, Балаково

ЗАБЫЛИ О ГЛАВНОМ

Идеи, высказанные участниками «круглого стола» по экономическим проблемам школы (ЭКО 4.91), интересны. Но насколько они реальны? Чтобы школа стала хозяйствующим субъектом, предстоит пробить толщу ненужных, но все еще живущих законодательных актов. Так, иногда при школах открываются кооперативы, но закон запрещает детям до 16 лет там работать. Мне могут возразить, мол, работают и моложе. Да, но чего это стоит директору!

У школы нет прав даже самого захудалого предприятия — учредить филиал или небольшое производство, зарабатывать доход. Нет у школы и имущества — оно находится на регистрационных карточках в гороно. А зарабатываемые иногда школой средства зачисляются на бюджетный текущий счет, где Минфин — феодал: он дает деньги, он может их и забрать. В такой ситуации ни о правах собственника, ни об имущественной ответственности в школе говорить не приходится...

А. БОГАТЫРЕВА, Свердловск



ЗА СПИНОЙ У РЕФОРМЫ

С. А. КИМЕЛЬМАН,
кандидат технических наук,
Москва

Никакие противоречия между «радикалами» и «консерваторами», «правыми» и «левыми» не смогли сбить нас с курса, который с удивительной настойчивостью проводится все перестроечные годы.

ОБОГАЩАЙТЕСЬ!

Началом послужил указ по созданию и разрешению деятельности кооперативов всех мастей. Самым примечательным в нем было то, что в нашей стране появился сектор экономики, не подвластной законам. Кооперативам разрешалось многое — вплоть до полнейшего нарушения незыблемых основ хозяйствования. К примеру, на них не распространялось трудовое законодательство. То, что называлось спекуляцией, стало называться предпринимательством, бизнесом. А строился бизнес главным образом на завышении цен, на разнице цен в нашей стране и за рубежом.

Вслед за кооперативами появились другие структурные образования, неподвластные хозяйственному законодательству, в условиях которого работали госпредприятия: государственно-кооперативные объединения, концерны, коммерческие банки, совместные предприятия и т. д. и т. п. Все они имели льготы, были под покровительством правительства.

Постепенно в этих новоиспеченных структурных образованиях очутились многие представители верхнего эшелона власти, директора и другие руководители государственных предприятий. Вдруг оказалось престижным и жизненно необходимым для отмывания денег иметь при заводах, институтах, общественных организациях один-два кооператива. К ним стали активно пристраиваться партийные, комсомольские руководители. Последним позволили даже преобразовать центры НТТМ на кооперативных началах. И завершили вхождение в элитный круг лиц, которым позволено «зарабатывать» миллионы, народные депутаты всех рангов. Именно они молниеносно становились учредителя-

ми, президентами, сопредседателями коммерческих банков, совместных предприятий, акционерных компаний, фирм.

Таким образом, первый этап радикальной экономической реформы — создание нового класса строго отобранных капиталистов (по моим подсчетам, не менее 3—4 млн человек, из них не менее 1 млн — миллионеры) — благополучно завершен. Все нужные люди в этот класс попали. Власть — у них. Министерства теперь под удобным предлогом можно разрушать, ведь они — это проклятая «народом» административно-командная система. Появилась потребность в новом этапе: переходе к рынку для легализации накопленных капиталов, т.е. приватизации общенародной собственности, общенародного достояния. Нашелся и красивый лозунг: предприятия должны самостоятельно «плавать» в море рынка.

Но первоначальное накопление имеет и вторую сторону: создание класса неимущих, морально и материально готовых идти в наем к новым капиталистам. И здесь проведена большая подготовительная работа и достигнуты поразительные успехи, хотя Конституция СССР гарантирует полную занятость трудящихся. Так, в 1990 г. началось повсеместное, как правило санкционированное сверху, 20—30-процентное сокращение, которое навязывалось всем государственным предприятиям и организациям. Им либо планировали сокращение ассигнований (бюджетным организациям), либо снижали госзаказ под красивым предлогом: будьте самостоятельны, сами ищите себе работу, переходите на горизонтальные связи. А между тем предварительно развалили, вывели из строя всю систему Госснаба, отключили многие необходимые координирующие и связующие функции Госплана.

И попали предприятия в ситуацию полной неинформированности, начался заметный спад производства. Чтобы оставшиеся работники не шумели, не бастовали, предприятиям разрешили повышать цены, завышать рентабельность, нарушать некоторые законы. Началась неуправляемая ценовая чехарда. Внимание было отвлечено. И к началу 1991 г. 12 млн человек остались без работы. В 1991 г. ожидается рост числа безработных до 20 млн. При этом как всегда запаздывают с созданием бирж труда, социальной защитой безработных.

Не менее «эффективно» и «продуманно» законодательное регулирование оплаты труда: стремительно взлетают вверх цены практически на все виды продуктов и товаров; разрешено вводить договорные, коммерческие, регулируемые и прочие цены. Но правительство вплоть до апрельской тотальной реформы цен продолжает утверждать, что розничные цены не растут, что договорные и коммерческие цены — якобы местная инициатива, с которой даже идет борьба. В то же время начинаются отвлекающие маневры: обсуждается и принимается новый закон о пенсиях (который начнет действовать лишь с 1992 г.), не прекращаются разговоры о социальной защите, индексации доходов. А тут еще придумали налог Абалкина, который заморозил фонд оплаты труда. И опять: куда деваться, если цены растут? Руководители предприятий понимают, что зарплату надо повышать. Остается единственный выход — сокращать работников, чтобы оставшимся обеспечить прожиточный минимум.

Казалось бы, существует элементарная экономическая логическая последовательность: сначала принятие закона о безработных, создание бирж труда, инфраструктуры для переобучения — и только потом массовые увольнения. Принятие закона о пенсиях, об индексации доходов, социальной защите, о защите вкладов населения от роста цен — и только затем денежная реформа и реформа цен. Все же преднамеренно делается наоборот, чтобы измученному за последние 2—3 года народу выломать руки и сказать: что поделаешь, мы уже при капитализме. Правда, еще не американский вариант, но скоро будет лучше. Безработные (12 млн человек) и измученные рабочие и служащие госсектора морально и материально подготовлены идти в наем к капиталистам.

Для законодательного закрепления достижений нарождающегося нового (хорошо забытого старого) капиталистического способа производства был осуществлен правовой переворот, противоречащий и Конституции СССР, и Конституции РСФСР (где пока частная собственность на средства производства и на землю отсутствует, считается противозаконным наем рабочей силы частным капиталом, капиталистом): законы РСФСР «О собственности в РСФСР» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности», другие законодательные акты Совмина РСФСР и Верховного Совета РСФСР провозгласили законность частной

собственности. Но уже подготовлена новая Конституция РСФСР, которая конституционно придушит любые попытки сдвига вправо.

И вот уже становится общим местом, что основной шанс, который позволит экономике России выстоять, — «разгосударствление и приватизация государственного имущества». Та неделимая общая собственность, созданная трудом нескольких поколений советских людей, о которой в шутку и всерьез мы говорили: все вокруг народное, все вокруг — мое, превратилась теперь в собственность государственную. И каждый на свой лад объявил начало разгосударствления и приватизации государственного (но по Конституции пока еще общенародного) имущества, его распродажи.

Быстрехонько подсчитали (хотя методика счета не обнародована), что продаже подлежит имущество на 2 трлн руб., что составляет на душу населения 6,7 тыс. руб. (программа «500 дней»), обсуждения крутятся вокруг цифры 7 тыс. руб. Каждый житель получит именной чек, который нельзя ни продать, ни обменять на деньги, но на который можно будет получить при распродаже госимущества определенное количество акций.

При этом предполагается, что за именные чеки на 7—8 тыс. руб. каждый гражданин (и даже ребенок!) должен будет заплатить 1 тыс. руб.

В конце апреля Верховный Совет РСФСР одобрил в первом чтении такую программу приватизации, аргументируя, что правительство РСФСР со 150 млн жителей России получит 150 млрд руб., которые будут использованы на укрепление финансовой мощи республики, ее банков. Трудно экономически объяснить подобную программу. Впрочем, «научная» логика всех программ (как и ценовой реформы) — выгрести из народа деньги, всучив ему взамен какой-нибудь пропагандистский лозунг или «чек» на 8 тыс. руб.

Воистину замечательная перспектива! Я получу за себя, своего отца и своего дедушку красивую бумагу с объявленной ценностью 8 тыс. руб. (без права использовать эти деньги на покупку), заплатив за нее 1 тыс. руб. На днях в ленинградской программе «600 секунд» был репортаж с аукциона, на котором одна богатая дама за 470 тыс. руб. купила магазин (со штатом 10 человек). Уж куда мне с ней тягаться, имея в кармане чек на 8 тыс. руб.! А после ап-

рельской реформы цен магазин наверняка «потянет» миллиона на полтора.

Схема разгосударствления и приватизации госимущества исподволь готовилась последние три года. Это последовательные законодательные акты об акционировании, аренде, выкупе предприятий работниками, купле частными (их называют иногда физическими) лицами. Это шумные пропагандистские кампании типа «Каждый может стать совладельцем акционерного общества КамАЗ», «Покупайте акции «Менатепа». Особенно «Менатеп» долго рекламировали, прельщали 15—20% дивидендов перед новым 1991 г., не упоминая при этом, что цены с января 1991 г. удваиваются, а то и утраиваются. И тот, кто в прошлом году отказался от покупки костюма за 150—200 руб. и на эту сумму купил акции «Менатепа», прельщенный «огромными» процентами дивидендов, за этот же костюм теперь заплатит 450—600 руб.

Затем начали оформляться организационная структура и руководящие органы: Фонд государственного имущества СССР, Государственный комитет РСФСР по управлению государственным имуществом, аналогичные фонды и комитеты во всех союзных и даже автономных республиках. Началось перетягивание каната — кто присвоит лакомый кусок пирога. Республики спорят с Союзом, между собой, с автономиями, кто кого упредит по времени. Каждый хочет получить общенародную собственность безвозмездно, а продать (приватизировать) подороже.

Особую активность проявляет Россия. В конце января 1991 г. Совмин республики утвердил порядок перехода под юрисдикцию РСФСР предприятий и организаций союзного подчинения, расположенных на территории РСФСР. Очень краткий, емкий и безапелляционный документ, который устанавливает, что любая организация или предприятие союзного подчинения при желании трудового коллектива может перейти в юрисдикцию органов государственного управления РСФСР. При этом передача имущества в государственную собственность РСФСР производится безвозмездно. Приведем один абзац из этого документа: «При отказе министерства, ведомства СССР, объединения, концерна и других организаций СССР передать предприятие в юрисдикцию органов государственного управления РСФСР окончательное решение принимает Государственный комитет РСФСР по управлению государст-

венным имуществом и уведомляет об этом соответствующие союзные органы». Вот так! Союз уже ни при чем, окончательное слово за Россией. А чтобы улов стал побольше, предварительно была сделана приманка — для российских организаций налог на прибыль снижен с 45 до 38%. Правда, на V сессии Верховного Совета в феврале 1991 г. премьер-министр СССР В. Павлов (теперь уже бывший) предложил в связи с реформой цен снизить налог на прибыль для союзных организаций до 35%, что и было сделано в апреле. Одновременно ВС РСФСР снижает налог на прибыль с российских организаций до 32%.

Академик Л. Абалкин и руководитель рабочей группы по подготовке проекта Г. Меликьян (Экономика и жизнь 7.91) выделяют «три имеющихся в общественном сознании основных подхода к решению этой проблемы»: просто передать государственные предприятия в собственность трудовых коллективов, разделить государственную собственность или хотя бы ее часть между членами общества и продать ее.

Первые два подхода означают безвозмездную передачу собственности в руки граждан и трудовых коллективов. Но если будут выданы чеки, по ним необходимо выплачивать дивиденды. Такие выплаты увеличат денежные доходы населения на несколько миллиардов рублей, не связывая их получение с приростом товарной массы. Снова усиление инфляции... А как же вяжется с этой логикой выплата дивидендов по акциям? Но тем не менее за основу принят третий подход, правда, с оговорками, что «он дополнен элементами первого и второго».

НОВЫЕ ЦЕНЫ ВМЕСТО СТАРЫХ

Несколько комментариев по принятым в проекте формам разгосударствления и приватизации.

Акционирование. Эта форма не имеет практически ничего общего с теми акционерными обществами, которые существуют сегодня в капиталистических странах и которые были в дореволюционной России. Приведем цитату из программы «500 дней»: «Средства, полученные от продажи акций республиканскими комитетами по управлению государственным имуществом за вычетом издержек и средств, остающихся в распоряжении комитетов, выводятся из оборота (аннулируются). До 10% средств, полученных от про-

дажи предприятий местными Советами, направляются в местные бюджеты, а остальные также выводятся из оборота». Все ясно. Оказывается, что истинный смысл акционирования — связать горящие деньги, заставить сначала купить акции (усиленно пропагандируя их), а потом уничтожить вложенные в акции вроде бы лишние деньги. Красиво! Зачем же бесплатно отдавать нам наше же народное имущество, если можно отобрать скудные остатки обесценившихся рублей, да при этом содержать новые многочисленные акционерные фирмы и др.

Но кто же становится собственником в результате акционирования? Первоначальные положения о фонде государственного имущества предусматривали сохранение за ним не менее 50% акций. Но и здесь Россия идет впереди. Вот, например, суть предложенной на ВАЗе схемы приватизации: «20% акций предполагается отдать государству в лице министерства, столько же — смежникам, еще столько же — коллективу и оставшиеся 40% — иностранной компании». Оказывается, еще можно контрольный пакет акций продать иностранному капиталу. Тут-то уж валюту не аннулируют.

Аренда. С этой формой приватизации за последние два-три года происходят постоянные и неожиданные трансформации. Сперва аренда рассматривалась как метод хозяйствования, как развитие второй модели хозрасчета, при которой арендный коллектив после уплаты арендной платы полностью распоряжался полученным хозрасчетным доходом. Однако оплата труда в арендных коллективах регламентировалась трудовым законодательством.

Первоначально собственником имущества было провозглашено министерство, с ним заключался договор аренды (или по его поручению с главком или объединением). Затем было заявлено, что после выкупа арендное предприятие становится самостоятельным, может отделяться от министерства, что сразу же охладило пыл министерств-собственников и стало тормозить развитие аренды.

Несколько метаморфоз претерпела и арендная плата. Сперва это была стабильная сумма. Порядок ее образования и размер устанавливались в договоре аренды. Разрешалось даже освобождать коллективы от арендной платы в первые годы или устанавливать чисто символическую, чем сразу же воспользовались первые арендные предприятия, к примеру известный бутовский комбинат. Далее аренд-

ную плату стали устанавливать в процентах к прибыли (доходу), хотя сохранялись еще многие льготы. Затем она стала регламентироваться законом, появились две ее части: сумма амортизации на полное восстановление и арендный процент — на уровне банковских процентов за кредит.

Таким образом собственник — государство — сделало все, чтобы арендные коллективы не смогли выкупить имущество, забирая всю амортизацию и солидную долю прибыли под видом ссудного процента. Интересное дело: государство почему-то присвоило себе право сдавать общенародное достояние в аренду, забирая при этом полностью амортизационные отчисления, да еще, как ростовщик, отбирая проценты. Вопрос — откуда вдруг у государства возникло право рассматривать народное достояние как свой капитал, выдавать его в качестве ссуды и устанавливать грабительские проценты — даже не обсуждался. Арендный коллектив выплатит, к примеру, за 10 лет стоимость оборудования — и останется с полностью изношенным, на которое уже не будет начисляться амортизация.

И даже этот хлам не будет собственностью арендного коллектива. Последнему предлагают выкупать имущество из любых других источников. Но как может государственный арендный коллектив выкупить имущество, если рентабельность ограничивается законом, прибыль жестко регулируется государственной политикой ценообразования и налогообложения, когда резко подскакивают цены на сырье и материалы, не говоря уже о ценах на услуги, когда при дефиците рынка услуг, рынка сырья и материалов к ним присосались посреднические кооперативы, разные биржи, фирмы и т. д. и т. п.? Значит, чтобы выкупить арендованное имущество, коллектив должен дважды оплатить государству его стоимость, да еще внести в государственные органы по управлению имуществом арендный процент, а если он меньше налога на прибыль, то и остатки налога (за вычетом арендного процента).

Выкупить имущество государственного предприятия члены трудового коллектива могут за счет нескольких источников. Это:

— часть прибыли, переданной в собственность членов трудового коллектива (если внимательно вдуматься во все перипетии налогового пресса, то эта чистая прибыль в государственных предприятиях сводится практически к нулю);

— амортизационные отчисления и выручка от реализации собственного оборудования (но последнего на государственных предприятиях почти нет, да и не могло быть, так как предприятие оснащалось оборудованием бесплатно через централизованные госкапиталовложения);

— средства от выпуска ценных бумаг (но зачем кому-то покупать ценные бумаги государственных предприятий, которые не могут гарантировать даже средний биржевой дивиденд?);

— кредиты банка и другие заемные средства (также под кредиты). Но за последние два года банки, к сожалению, превратились в организации, которые пиявками присосались к государственной собственности, так как присвоили себе общенародные деньги и стали ростовщиками. В условиях перестроечного беззакония можно получать незаконные капиталы по процентам от присвоенных финансовых ресурсов, являющихся общенародной собственностью;

— средства, полученные в качестве безвозмездных взносов других предприятий, организаций (кооперативного толка) и граждан (каждое физическое лицо может стать пайщиком предприятия);

— личные средства членов трудового коллектива (но это же просто издевательство! Представим себе двух членов коллектива: мать-героиню и одинокую заведущую складом без детей. Но все равны при вкладе личных средств: мать-героиня так и останется героиней со своими детишками, а завскладом — с солидным паем государственного имущества);

— иные средства, не являющиеся собственностью государства (если кто-то что-то наворовал, может теперь легализовать и приумножить награбленное дивидендами).

Отдельно оговорено, что «амортизационные отчисления и выручка от реализации основных средств, находящихся в государственной собственности, централизованные капиталовложения и государственные дотации не могут использоваться в качестве источников приобретения государственного имущества в собственность членов трудового коллектива».

Как видим, условия выкупа очень «демократичные». Тот, кто всю жизнь трудился, да еще к тому же по возрасту не вовремя на пенсию вышел, останется ни с чем.

Последний подход — распродажа имущества государственных предприятий по конкурсу или на аукционе юриди-

ческим (физическим) лицам. Уже давно пропагандируется, что сфера малых предприятий торговли, предприятий бытового обслуживания (ателье, часовых, обувных и пр. мастерских) — это нечто маленькое, частное, прообраз маленького сектора капитализма. Здесь и раньше при очень развитом социализме допускались частные портные, частные обувные лавки, зубопротезные кабинеты и т. п. Это тот мелкий бизнес, который был чуть ли не всегда легализован при социализме, но находился под неусыпным контролем государства, которое запрещало наемный труд в любом его виде и, естественно, обогащение за счет наемного труда. Как правило, в большинстве своем индивидуалы жили скромно, каторжным трудом обеспечивая себе и своим семьям более или менее сносное существование.

В этом направлении приватизации важнейшее значение приобретают малые предприятия. Казалось бы, таковые в легкой, местной и т. п. промышленности были всегда. Но они были всегда государственными. А надо было — в этом существо политики последних лет, когда наметилась легализация капиталов, — превратить их в частнокапиталистические фирмы. Малые кооперативные формы уже во многом себя дискредитировали. Нужны были новые наименования. Началась усиленная пропаганда, что де на Западе малый бизнес, маленькие предприятия имеют большой удельный вес, что они — наиболее активные субъекты рынка. Поэтому и мы должны перенимать опыт Запада, дробить промышленность, создавать многочисленные малые предприятия. Долой монополию! Вперед к конкуренции малого бизнеса!

И появляется постановление Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Обратим внимание на дату — оно вышло тогда, когда официально началась легализация капиталов. Само постановление было бы пустым и неработающим, как многие другие постановления Совмина СССР, если бы не несколько важнейших моментов.

Во-первых, четко ограничены размеры малых предприятий: 200 человек (в промышленности маловато, но для начала уже неплохо), 100 человек — в науке и научном обслуживании, 25—50 — в отраслях непроизводственной сферы, 15 человек — в розничной торговле. Вот те пределы числа наемных работников, которые допущены в частных фирмах. Но учитывая, что большие предприятия начали распа-

даться на серию малых, то это еще не пределы частнонаемного труда.

Во-вторых, эти предприятия сразу же получили серьезнейшие льготы в налогообложении, процедура их регистрации свелась до минимума. Им даже дали такую важнейшую льготу, как возможность ускоренной (замедленной) амортизации. Многим кооперативам разрешили в спешном порядке преобразоваться в малые предприятия, прощая различные долги. В-третьих, им разрешена любая форма собственности: кооперативная, арендная, государственная и, что очень важно, частная.

Приватизация малых предприятий означает по сути дела продажу их частным лицам. Если многие законодательные акты игнорировались, не выполнялись, то постановление о малых предприятиях с необычайной быстротой стало претворяться в жизнь. Пожалуй, не найти ни одного государственного предприятия, при котором не зарегистрировано несколько малых. По оплате труда малые предприятия получили привилегии кооперативов — они могут не подчиняться трудовому законодательству, жестко регламентирующему деятельность государственного сектора экономики.

И наконец, малые предприятия получили право наема рабочей силы. Они могут быть полностью куплены частным (физическим) лицом или группой лиц, которые назначают менеджера (управляющего), а сами входят (а могут и не входить) в совет этого предприятия, но дивиденды с вложенного капитала будут получать.

К сожалению, большинство малых предприятий ничего не производят, да и не должны производить, так как нацелены на «производство» услуг. Это всякого рода посреднические, закупочные, репетиторские, торговые, обслуживающие и т. п. предприятия, на которые практически не распространяется государственная система регулирования ценообразования. Государство разрешило им использовать договорные цены. А проведенная в апреле 1991 г. реформа ценообразования официально рекомендует «отпускать» договорные цены, сообразуясь с рынком (которого еще нет!).

Многие малые предприятия уже не устраивают советские рубли — им нужна валюта, нужно прикрытие в лице иностранного партнера. Поэтому они превращаются в совместные предприятия такого же посреднического, торгово-закупочного характера.

ЗАКАНЧИВАЯ СЕРИЮ ПУБЛИКАЦИЙ О РЕФОРМАХ В СТРАНАХ БЫВШЕГО СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ЛАГЕРЯ, МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ ОКОНЧАНИЕ СТАТЬИ Е. Р. БОГАТОВОЙ О ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ ВО ВЬЕТНАМЕ (НАЧАЛО СМ. ЭКО 8.91) И ОБЗОРНУЮ СТАТЬЮ ТОГО ЖЕ АВТОРА, В КОТОРОЙ КЛАССИФИЦИРУЮТСЯ МЕХАНИЗМЫ И ПРОГРАММЫ СТАБИЛИЗАЦИИ.

... ВО ВЬЕТНАМЕ

Е. Р. БОГАТОВА,
кандидат экономических наук,
Центр экономической теории и политики
Академии народного хозяйства СССР, Москва

К 1988 г. эмиссия достигла огромных масштабов: по некоторым оценкам, масса денег в обращении к концу 1987 г. выросла в 400 раз по сравнению с 1980 г. (в 1976—1980 гг. — лишь в 3 раза). Эмиссия в 1987 г. в три раза превысила этот показатель за 1986 г. и была перекрыта только за три месяца 1988 г.

Разрыв цен организованного и неорганизованного рынка и постоянный его рост характерны и для периода 1976—1980 гг., но цены в госсекторе оставались относительно стабильными, инфляция не превышала 25% в год, расходы на дотации были относительно невелики (5—10% расходов бюджета против 31% в 1987 г.), доля дефицита бюджета в общих расходах не превышала 1%. Однако имела место скрытая инфляция со всеми ее типичными проявлениями: постоянно скудеющим ассортиментом товаров и материально-технических ресурсов, давлением на крестьян политикой принудительных закупок, социальной напряженностью, ухудшением условий деятельности предприятия (изнашивание материальных и «проедание» финансовых фондов).

В начале 80-х годов в процессе экономических реформ периодические единовременные повышения цен в государственном обороте и зарплаты занятым в госсекторе в совокупности с повышением цен на товары нормированного снабжения и сокращением их ассортимента проводились в 1981—1982, 1985, 1987 гг., конце 1988 — начале 1989 г. В промежутках фиксировался уровень базовых цен и зарплаты, а так как действовали описанные выше цепочки инфляций и нарастал разрыв цен государственного и свободного рынков (во время пересмотров цены устанавливались примерно на уровне рыночных), то все начиналось сначала. Потребность в дотациях и эмиссии нарастала, но по новым ценовым пропорциям, в растущих абсолютных размерах, что вновь приводило к пересмотрам, уменьшало промежутки между ними. Это вело к скачкообразному росту цен и развитию инфляционной психологии. Обесценивались денежные накопления, а выигрывали владельцы товаров и материалов, что стимулировало рост запасов, замедление

оборота. Гиперинфляция во многом инициировалась государственной экономической политикой.

ШОК ПО-ВЬЕТНАМСКИ

После широкого обсуждения инфляции на всех уровнях и привлечения экспертов МВФ был быстро включен механизм отсоса «горячих» денег при существенной либерализации торговых связей на внутреннем и внешнем рынках.

С начала 1989 г. стала проводиться значительно более жесткая бюджетная политика в сфере финансирования капитального строительства, государственного сектора в целом. Почти в 8 раз, до уровня рыночных, были повышены цены на сырье и материалы, сокращены дотации, большая часть оборотных средств предприятий переведена на кредитную основу. Одновременно резко повышены процентные ставки на привлеченные вклады предприятий и населения и на кредиты, т. е. преодолено то, что в течение 80-х годов мешало привлекать временно свободные в народнохозяйственном обороте средства. Перестраивалась банковская система. С апреля 1988 г. она стала двухуровневой: Государственный (центральный) банк и коммерческие банки и кредитные учреждения различных укладов.

Отвлечению обесцененных денег из обращения способствовал импорт золота и разрешение свободных операций с золотом и драгоценными металлами внутри страны. По различным оценкам, в страну за короткое время было ввезено около 10—15 т золота из Гонконга. Пополнение рынка золотом и свобода его рыночного оборота параллельно с отвлечением средств через банки существенно снизили цены на золото, способствовали стабилизации донга. Это была сильная мера.

Повысился курс донга к доллару: в феврале 1989 г. доллар обменивался на рынке на 5,6 тыс. донгов, в октябре 1989 г. — на 3,7—4 тыс. донгов. Одновременно был осуществлен комплекс мер по сокращению спроса на валюту: установление и поддержание на уровне рыночных текущих курсов донга к основным свободно конвертируемым валютам, покупка и продажа валюты по этим курсам для предприятий и населения, сокращение сферы прямого директивного планового распределения валюты.

Понижение курса донга стимулировало экспорт, дав возможность организациям, выходящим на рынок, расширить импорт, в том числе контрабандным путем. Широкие масштабы приобрела приграничная торговля с Китаем. Конкуренция относительно дешевых импортных товаров, в цену которых не нужно в новых условиях включать надбавки за убытки от экспорта, затруднила реализацию продукции внутреннего производства. На фоне растущего спроса на донги и разрешения с середины 1988 г. частной инвестиционной деятельности торговля стала заинтересованной в массе прибыли (т. е. в том, чтобы продать побольше и подешевле).

Наконец, надо отметить фактическую отмену монополии госзакупок риса и нормированного снабжения рисом в городах, легальное разрешение част-

ной торговли. В 1988—1989 гг. внедрены новые формы подрядных и арендных отношений, что при хорошем урожае риса в 1989 г. оказало благотворное влияние на рынок продовольствия. Увеличилось предложение и сократился искусственный спрос на рис, неизбежный при нормированном снабжении. Улучшение ситуации на рынке продовольствия, стабилизация и даже падение цен на рис сбили и рост цен на продукцию промышленности. Это затрудняло реализацию в связанных с сельским хозяйством промышленных отраслях. Неплатежеспособность потребителей вынудила правительство разрешить предприятиям-поставщикам продавать продукцию платежеспособным клиентам, в том числе и частным. Многие из них активно воспользовались предоставленной свободой, начав искать выход из положения. Однако значительная часть, особенно в госсекторе, оказалась весьма пассивной. Наиболее обостренной была ситуация в первые полгода после массированного применения методов «шоковой терапии».

НОВАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ: КАК ЕЕ ПРЕОДОЛЕТЬ?

Краткая история послешокового развития экономики Вьетнама — это одновременно и история постепенного отступления на старые позиции. Поставив государственный сектор вначале в жесткие условия, тем самым подтолкнули его к поиску новых методов деятельности. Однако приспособиться к этим условиям смогли лишь некоторые. К тому же для этого периода характерно значительное свертывание советской помощи. Так, по данным вьетнамских экономистов, в 1990 г. по сравнению с 1989 г. предложение на рынке бензина и стали уменьшилось на 15—20%, хлопка-сырца — на 40, удобрений — на 50%, снизился на 40% объем товаров, ввезенных в страну вьетнамскими рабочими из СССР и восточноевропейских стран. По оценкам, 1991 г. может оказаться еще более тяжелым. Компенсация подобных потерь, поиск новых партнеров и рынков, новых принципов связей с советскими предприятиями и районами — дело сложное, оно не решается в одночасье и требует роста собственной экспортной базы. Государство пустило в ход охранительные меры: снизили для госсектора проценты по банковским кредитам, налог с оборота, увеличили субсидии, взяли на бюджет часть долгов предприятий.

Все больше и вьетнамских, и зарубежных экономистов осознают необходимость решительно повысить эффективность работы госсектора, в том числе за счет приватизации. Это связано с вопросом о власти, однако решение проблемы по критериям эффективности, по-видимому, лишь вопрос времени.

Злоупотребление печатным станком для покрытия дефицита бюджета (а он на всех этапах развития был весьма велик и в настоящее время оценивается в 20% от ВВП) дополняется недостаточной эффективностью банковской системы в откачке временно свободных денег и обращении их в работающий капитал. Формирование рациональных соотношений между процентом на вклады, кредиты, банковской прибылью и рентабельностью производства и обращения — серьезный камень преткновения для Вьетнама.

Установление процента на вклады выше уровня инфляции в ходе стабилизационной политики смогло связать «горячие» деньги, однако в динамике это не удалось подкрепить реальной прибылью от кредитной деятельности. С конца 1989 г. наблюдаются периодические массовые банкротства кредитных кооперативов, неплатежеспособность банков, оплата убытков из бюджета и отток денег из банков, снижение процента на кредит и утрата стимулирующей роли процента в сбережениях. В 1990 г. объем денежной массы в обращении вырос более чем на 60%, а вклады населения и предприятий в банках даже снизились, причем по мере развития инфляции отток сбережений усиливался.

Следует отметить и слабую материально-техническую базу банковской сферы, неразвитость сети банков, недостаточную квалификацию работников. Быстрое решение этих проблем без привлечения иностранного капитала и опыта маловероятно, однако до недавнего времени вьетнамское руководство с большой опаской относилось к смешанным или полностью иностранным банкам, особенно когда это касалось внутренних финансовых операций с донгом. Естественно, что относительно слабый боится сильного, однако сама жизнь подталкивает к поиску компромиссов.

РЫНОЧНЫЙ ШОК ИЛИ УРЕГУЛИРОВАНИЕ?

Е. Р. БОГАТОВА,
кандидат экономических наук,
Центр экономической теории и политики
Академии народного хозяйства СССР, Москва

У советской экономической реформы есть крупное преимущество: ее можно осуществлять с учетом уроков других стран. Они касаются различных вариантов рыночного шока и административного регулирования.

Модель шоковой терапии: стабилизация на базе быстрого введения рыночных принципов. Ее основные элементы:

* либерализация ценообразования («освобождение» большинства цен, сохранение контроля лишь над ценами на узкие группы товаров базовых отраслей или имеющих особую социальную значимость);

* резкое сокращение расходов бюджета (снятие с государственных дотаций убыточных предприятий и ликвидация цен, искусственно поддерживаемых на низком уровне);

* введение эффективной денежно-кредитной политики на основе «дорогих» денег: повышение и либерализация уровня процента по вкладам и кредитам, развитие двухуровневой системы банков;

* сдерживание роста доходов на уровне более низком, чем рост цен;

* максимальная либерализация хозяйственных связей (отмена директивного планирования, адресного распределения продукции);

* ослабление экспортно-импортных и валютных ограничений и установление прямых связей между внутренним и внешним рынками на базе либерализации внешней торговли, девальвации национальной валюты по отношению к ведущим валютам мира, введение элементов валютной конвертируемости;

* создание благоприятных правовых основ для новых частных инвестиций, привлечения иностранного капитала, приватизации государственной собственности.

МЕХАНИЗМЫ ПРОГРАММ КРАТКОСРОЧНОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ

Они разрабатывались и принимались при прямом участии экспертов Международного валютного фонда, в основном для развивающихся государств. Другая международная организация, Международный банк реконструкции и развития, специализируется на программах структурной адаптации экономики к условиям мирового хозяйства. Возникшие как вынужденная реакция на расстроенные хозяйственные механизмы, стабилизационные программы в постсоциалистических странах получили поддержку этих международных организаций и финансовую помощь в виде целевых кредитов (например, для создания фонда стабилизации злотого в Польше и др.).

Сходные принципы рыночной модели стабилизации приводили и к аналогичным последствиям.

Либерализация цен ведет сначала к резкому их росту, затем «сжатие» общественного спроса «охлаждает» рынок и потребительских товаров, и материально-технических средств. Свобода рыночных отношений, устранение барьеров на пути импортных товаров разнообразят рынок, изменяют структуру спроса, оказывают конкурентное давление на производителей. Затруднения с реализацией товаров в условиях ограничения доходов усиливают неплатежеспособность предприятий. Нехватка ликвидных средств, снижающиеся реальные доходы населения повышают спрос на национальную денежную единицу, приводят к притоку в банки валюты, попавшей в руки населения и на счета предприятий (в результате «долларизации» экономики на предыдущих этапах в условиях ускоряющейся инфляции). Новые стимулы получает экспорт за счет более низкого и выгодного, чем прежде, курса национальной валюты и снижения контроля за экспортом. Медленное же приспособление предприятий к изменившимся, жестким условиям рынка ставит их на грань банкротства, ведет к снижению производства, росту безработицы, замедлению скорости оборота денег, усиливает тенденцию к росту процентных ставок по коммерческому кредиту.

Таким образом, выявившиеся диспропорции переводят подавленную инфляцию в открытую и стабилизируют через некоторое время денежное обращение за счет «выведения из игры» неэффективных предприятий (за-

метим: неэффективных при тех ценах, процентных ставках, налогах, при которых происходит стабилизация). Философия данной модели стабилизации в том и заключается, чтобы на базе достигнутого рыночного равновесия определить «болевые точки» диспропорций, зоны неэффективности, которые затем будут ликвидироваться на основе свободного поведения участников с помощью «невидимой руки рынка», вступающего с началом этапа стабилизации в права полновластного хозяина экономики.

И все бы хорошо, но «болевые точки» экономики, пороки ее структуры, отношений собственности, привычек и мотивов поведения людей становятся одновременно и препятствием на пути дальнейшего благоприятного хода событий. Рынок стал жестким, уровень равновесных цен и спроса оказывается для многих предприятий слишком низким, чтобы обеспечивать прибыль и расширенное воспроизводство, а для населения — слишком высоким, чтобы получать относительно нормальные реальные доходы. Приспособляемость же предприятий к этим условиям невелика. Беда не в отсутствии немедленной реакции на изменившиеся условия — для такой реакции и перестройки больших организационных структур требуется время, что заложено в самой идее программы. Многие предприятия государственного сектора и не спешат приспосабливаться по-настоящему, демонстрируя готовность «сбросить» лишние затраты за счет увольнения работников, снижения обьемов производства и повышения цен, то есть за счет своего монопольного положения. А затем, когда эти возможности исчерпываются, предприятия оказывают прямое давление на правительство, требуя помощи.

И лишь немногие ищут рынки сбыта, обновляют оборудование, перепрофилируют, реорганизуют производство и др. Как грибы после дождя растут новые частные фирмы, оттягивая на себя часть высвобождающейся рабочей силы, однако частные инвестиции наталкиваются на ограниченность средств, высокие процентные ставки. Инвестирование идет в сферы, дающие возможность быстрого первоначального накопления. Приватизация же, способная изменить стимулы предприятий, дать толчок росту экономики, идет медленно, наталкивается на препятствия и со стороны спроса (ограниченность средств, неуверенность в перспективах развития, осторожность западных инвесторов), и со стороны предложения (стремление государства не прогадать с оценкой имущества, затягивание сроков, конфликты из-за форм приватизации и др.).

В таких условиях правительства сталкиваются с серьезной дилеммой: жестко стоять на занятых позициях, жертвуя сегодняшним эфемерным благосостоянием ради завтрашнего действительного успеха на базе роста эффективности, или же идти на попятную, помогая слабым предприятиям, смягчая контроль над доходами, защищая производство от конкуренции импортных товаров. «Выдержать характер» весьма трудно, это по плечу лишь сильной власти.

Так, В. Клаус, министр финансов Чехословакии, в ответ на требования решать проблемы неплатежеспособности госпредприятий (а к началу апре-

ля их доля достигла 70% от общего количества) ответил однозначно: их будет решать новый собственник во взаимодействии с банками. Позиция твердая и заслуживает уважения, но ясно, однако, что приватизация — процесс долгий, а жить нужно и сейчас. Нужно создавать базу для поддержки в обществе проводимой политики. Ибо очень многое в стабилизационный период — и это принципиально важно — держится на кредите доверия населения правительству. А создать эту поддержку, не вступая в конфликт с долгосрочными интересами трансформации системы, можно путем селективной государственной поддержки некоторых перспективных предприятий.

Не случайно правительство Польши после полуторагодовой «шоковой терапии» разработало документ «Намерения правительства в сфере перестройки структуры экономики», где говорится об ускорении приватизации малых и средних предприятий, упрощении процедуры раздела предприятия, налоговой поддержке новых инициатив в промышленности, выработке программ перестройки структур для отдельных секторов экономики. Новая роль государства — это не прямая финансовая подпитка волюнтаристски выбранных приоритетных предприятий, а государственное содействие конкуренции, новшествам, изменениям. Крайне важный при этом вопрос — критерии оценки перспективности предприятий. По-видимому, сама жизнь и логика рынка все больше будут подталкивать государства, вставшие на путь последовательной рыночной трансформации, к поиску своих ниш на внешнем рынке. Поддержка конкурентоспособного экспорта будет важным элементом государственной политики.

Как всегда в истории, успех будет зависеть от искусства политиков, терпения населения, коньюнктуры мирового хозяйства, доброй воли партнеров и т. п.

ЕСТЬ ЛИ АЛЬТЕРНАТИВА?

Как показывает опыт, опора на плановые инструменты приспособления к рынку, на способность государственных органов после сжатия общего уровня спроса обеспечить такое планомерное развитие производства и обращения, которое позволит поддерживать динамическое равновесие на рынке, не очень-то эффективна. Некоторый рост производства и оживление «вялого» рынка оплачивается ростом государственных субсидий и дефицитом бюджета, вновь накапливается и выходит на поверхность инфляция, загнанная на некоторое время вглубь сжатием спроса.

Используемые при такой политике методы неизбежно влекут за собой спад производства без стимулов к дальнейшему росту, снижение жизненных условий населения без механизмов их последующего повышения, ухудшение финансового положения предприятий и государства без надежды на улучшение в рамках проводимой политики (если не возникают новые источники доходов, не связанные с функционирующими предприятиями). Главный порок административного урегулирования — отсутствие

механизмов поддержания динамического равновесия и развития на его базе реформы. Подобное административное «урегулирование», если поддаться его логике и действовать в соответствии с ней, может увести от реформы. Поддерживать относительную общественную стабильность в рамках такой политики возможно, если предел терпения населения достаточно велик, а власть предержащие используют для поддержки своих позиций имеющиеся в их распоряжении внеэкономические инструменты.

Административное «урегулирование» путем повышения, а не либерализации цен, регламентации, а не освобождения хозяйственных связей — не решение проблем подготовки к реформе, а оттягивание ее. Наш собственный опыт конца 1990 — начала 1991 г. тоже показал, что попытка введения жесткой системы налогов, финансирования, контроля за доходами без раскрепощения производителя оборачивается спадом и усилением инфляции во всех ее видах. Но при нашей «тяжелой» структуре промышленности и зачаточном состоянии негосударственных секторов эксперимент с «жесткой» стабилизацией — это путь для власти с очень высоким кредитом доверия, да и то ненадолго. Следовательно, весь вопрос в правильном выборе «силы» и «шока», валютного курса, субсидий, дефицита бюджета, процентных ставок и др.

*-

РЕДАКЦИОННАЯ ОШИБКА

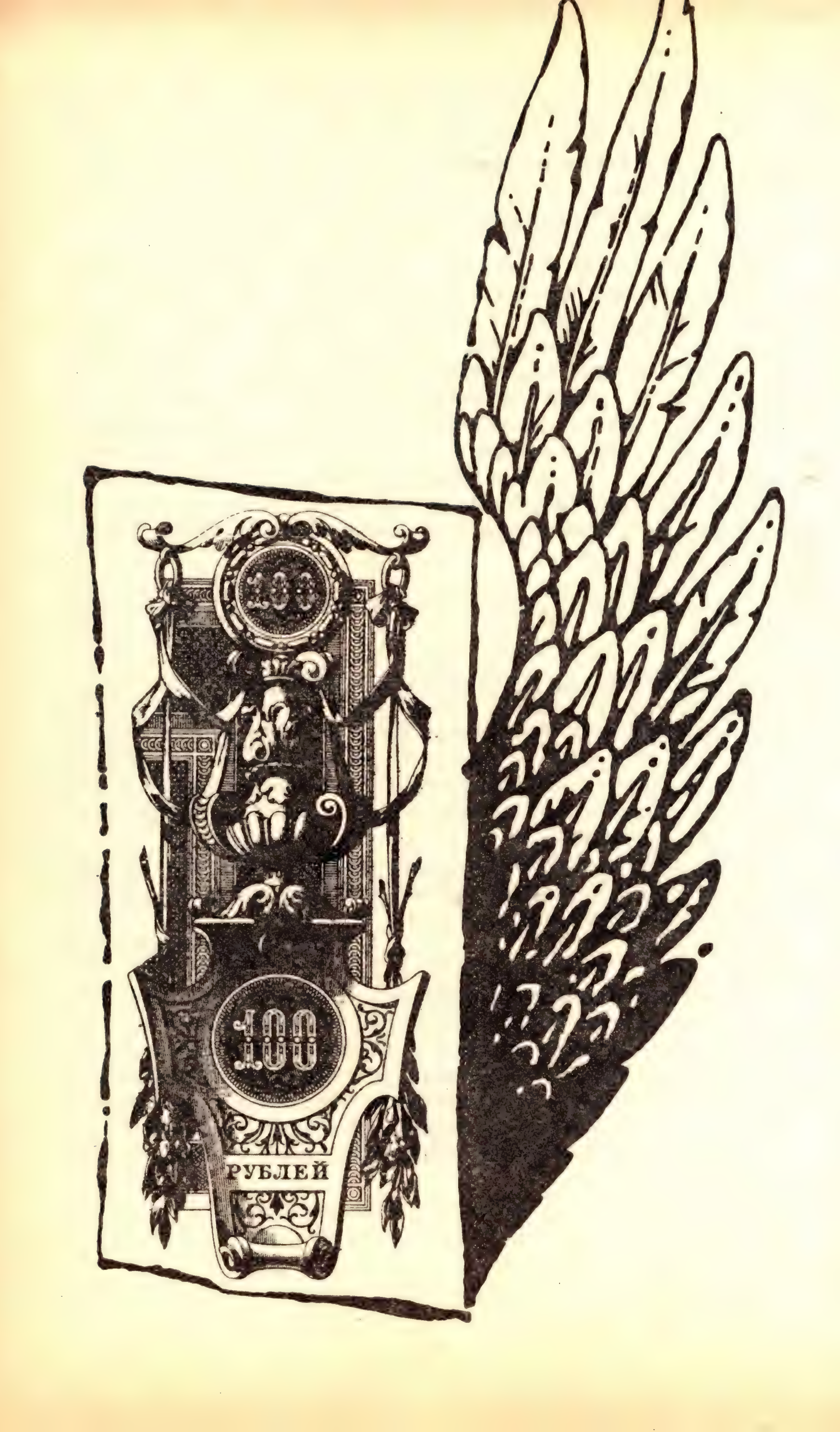
В статье Ханина «Экономический рост в СССР в 80-е годы» (ЭКО 5.91) утверждается, что «за 60-80-е годы советским ученым не присвоена ни одна Нобелевская премия». Это совершенно неверно. Нобелевские премии в эти годы получили Ландау (1962 г.); Басов, Прохоров (1964 г.); Канторович (1975 г.), Капица (1978 г.).

Ну, допустим, Ханину такое утверждение было выгодно для подтверждения своей концепции, но ведь и редакция ЭКО обязана следить за правильностью публикуемого материала.

А. А. СПИВАК, Калужская обл.

Да, к сожалению, редакция не справилась со своей обязанностью следить за достоверностью публикуемых статей. Но неточность была допущена не автором, как предполагает А. А. Спивак, а при редакции текста. В оригинале утверждалось: «За научные достижения 60—80 годов советскими учеными не получена ни одна Нобелевская премия. Окончательный развал советской науки начался в середине 60-х годов, когда начали уходить из жизни и активной научной работы представители старого поколения ученых».

За допущенную (и, как оказалось, совсем не безобидную, чреватую «выводами») неточность редакция приносит свои извинения Г. И. Ханину и читателям журнала.


100
100
РУБЛЕЙ

СДЕЛАЕМ ВСЕХ СВОБОДНЫМИ,
а значит, богатыми

Интервью Б. Н. МАХАРИНОВА, директора завода «Стройполимер» (пос. Хлюпино Московской обл.)

— До сих пор в этой рубрике мы представляли предпринимателей «в чистом виде». Вы же, Борис Никифорович, и директор, и предприниматель. увлеченно работаете над тем, чтобы если не миллионерами, то очень богатыми людьми стали все работники завода. С момента нашей первой публикации о ваших начинаниях — переходе на аренду с апреля 1988 г. Сразу вслед за бутовским комбинатом стройматериалов, эксперименте с внутризаводской арендой, «Конвейере» в управлении, первых кооперативах на предприятии (ЭКО 6.89) — прошло более двух лет. Вы не разочаровались, не опустили рук, всеобщий кризис и чехарда законов не повергли вас в уныние. Вы никогда не жалуетесь на объективные и субъективные трудности, а полны идей и творческих замыслов. хотелось бы заразить вашим энтузиазмом и наших читателей...

— Многие видят основу кризиса в разбалансированности хозяйственных связей. Раздаются абсурдные призывы «немедленно стабилизировать экономику». А это значит законсервировать нынешнее ее состояние, оставить все как есть. Нельзя этого делать. Идет ломка порочной системы, напрочь лишенной стимулов к развитию. Процесс крайне болезненный. У общества «температура» должна подняться до предела, чтобы заложить основу выздоровления. Другого пути просто нет. Но излечиться от наших экономических болезней сумеет только тот, кто сильно этого желает и делает все возможное.

Наш коллектив не упустил своего шанса. И вылечился, конечно, не на 100%, так как не изолирован от общества. Нашему заводу так же недопоставляют и то, и другое, наши рабочие отовариваются в тех же магазинах с пустыми прилавками. Мы — в общем «болоте», но высунули голову и хватаем свежий воздух.

— В чем же проявляется выздоровление вашего коллектива?

— Повсюду уныние, депрессия, а мы полны сил и желания работать, настроение великолепное. Отчего? Люди живут надеждой на будущее, особенно сейчас. Если будущее беспросветно, то мысли невольно концентрируются на том, что съел или купил, а чего так и не удалось достать. Наш же коллектив свое будущее обеспечил — инновации последних лет дают обнадеживающие результаты. Теперь у нас в собственности средства производства, мы становимся все более экономически свободными. Появляется желание раскрыть себя в работе, целенаправленно вкладывать деньги в развитие производства, вместо того чтобы в этой кризисной ситуации безудержно расходовать их на потребление. Только в прошлом году потратили 2 млн руб. на проектирование, завод обновится почти полностью. Имея такие перспективы, мы и попоститься не прочь, можем взять себя в руки, быть дисциплинированными.

— Верите в необратимость перемен?

— Да, верим. Но не конкретному правительству, а самой жизни. Правительство, не заслуживающее доверия, будет устранено, как нарыв на теле общественного организма. Рыночные отношения неизбежны. Страна к ним обязательно придет.

А начинали мы с того, что в числе первых перешли на аренду. Нелегкое положение первопроходцев давало нам преимущества. В арендном договоре для нас были установлены фиксированные арендная плата и платежи в бюджет. Заплатили сполна свои 1 и 1,5 млн руб. — и не к чему придраться контролирующим органам. Придирки и произвол начались, когда нашим последователям были определены платежи в виде процента от прибыли. И пошло-поехало: «Вы могли бы получить такую-то прибыль, но по нерадивости недополучили ее, тем самым уменьшили выплаты государству, значит, на директора и главного бухгалтера наложить штраф в размере оклада».

Аренда мало прибавила свободы. И мы почти сразу же, в 1988 г., решили выкупить завод. Тогда на нас смотрели как на ненормальных: ни о какой коллективной собственности не может быть и речи, только общественная... Целый год ходили по инстанциям: из инновационной комиссии Совета Министров в горком, оттуда в облисполком, преодолевали мощное сопротивление Мособлстройкомитета — нашего арендодателя. Председатель этого комитета Ю. Н. Савин на-

ставлял меня на путь истинный: «Что ты затеваешь, к чему выкупать завод? Стране же нужны полимерные стройматериалы, линолеум». Как будто продукция производится лишь потому, что есть государственные структуры.

Помогло нам постановление по БУТЕКу, членом правления которого я был. За короткое время действия этого постановления выкуплено 50 предприятий. В августе 1990 г. мы получили акт купли-продажи завода за номером один в Московской области.

— А здесь какое преимущество вы получили?

— Выкупили завод по остаточной стоимости. Сейчас спорят, как правильно приватизировать государственную собственность. Одна крайняя позиция — даром отдать заводы, другая — обязательно продавать, причем по рыночной стоимости, на аукционах. По-моему, дарить не стоит. В преддверии массовой приватизации ни в коем случае нельзя забывать, что собственность священна, кому бы она ни принадлежала — государству, колхозу, частному лицу. Экономическая свобода останется пустым звуком, если мы не научимся уважать любую собственность, в том числе и государственную.

Но во всем мире предприятия приватизируются с определенными льготами. Захудалые, полуразрушенные целесообразно продавать по остаточной стоимости. Впрочем, даже и раздача собственности может быть оправданна — хотя бы для того, чтобы откреститься от прошлого, сказав, что каждый получил свою долю, а теперь пусть как хочет, так ею и распоряжается. Зато если кто-то сумеет заработать крупное состояние, пусть к нему претензий не предъявляют. К тому же, получая за акт дарения 7%, государство тоже не осталось бы в проигрыше. Правда, поступления в бюджет от приватизации не должны стать самоцелью.

— Это вы поняли, сами став собственниками?

— Да. Правда, на практике многочисленные указы и постановления продолжают посягать на наши права собственников. Это не значит, что высшие руководители страны не понимают, что такое собственность. Они намеренно игнорируют эти права. У них все та же песня: социалистический выбор и коммунистическая перспектива. Дескать, давайте-давайте, занимайтесь частной и акционерной собст-

венностью, но не забывайте, что это все дурь, не очень-то духаритесь и суетитесь, потому что мы с вами сделаем все, что пожелаем. Наступят ли перемены?..

— Во сколько оценили ваш завод, и где коллектив взял необходимые средства?

— В 20 млн руб. Около 6 млн заработаны коллективом за три с лишним года аренды. Для полного расчета с финансовым управлением Московской области (у завода было областное подчинение) я как директор взял в банке кредит на 14,3 млн руб. под 6% годовых на 8 лет. В этом году банк стал коммерческим, и процент заметно поднимется. Правда, у меня с управляющим банка хорошие отношения, поэтому, надеюсь, с нас «шкуру не снимут». Вернули банку пока 2 млн руб., могли бы и больше, средства есть, но они нужны для крупной реконструкции.

— Вы создали закрытое акционерное общество и на все 20 млн руб. выпустили акции. Каков порядок их приобретения, сколько работающих стали акционерами?

— На предприятии свыше 600 работающих, из них акционеров — 295. Все, кто имел право стать акционером (стаж работы на заводе не менее двух лет, отсутствие грубых нарушений трудовой дисциплины), воспользовались им. Доля каждого определялась пропорционально зарплате и стажу работы — в среднем это 70 тыс. руб. Проработавшие чуть более минимального срока имеют квоту 40 тыс. руб.

— А ваша квота?

— Первоначально она составила 230 тыс. руб. при моей зарплате 1000 руб. и стаже свыше 20 лет. Позже коллектив решил повысить ее до 525 тыс. руб. — столько я могу выкупить. Это максимум на заводе. Уже осилил 120 тыс. руб. Одна акция стоит 500 руб. Так что у меня свыше 1000 голосов, у других есть и 500, и 600.

Уходя на пенсию, желающие могут не забирать свою долю в деньгах или забрать ее, заплатив, как положено, налог 50%. Раньше думали ввести временные ограничения, но потом решили насильно никого не удерживать. Оставшиеся только выигрывают, получая дополнительную возможность выгодного вложения средств.

— Есть ли у работников «Стройполимера», которые «опоздали» к моменту создания закрытого акционерного общества, возможность стать его членами?

— Мы не заинтересованы продавать на сторону акции и выпускать дополнительные (размывать капитал). Напротив, стремимся к тому, чтобы акции «тяжелели». Для этого нужно вкладывать средства в развитие производства. В этом году получим в свое распоряжение после уплаты всех налогов 10 млн руб. прибыли, из них банку вернем 2 млн. А 8 млн руб. вложим в развитие, тогда на следующий год те же акции потянут уже на 28 млн.

Если акционеры откажутся от части своих акций, то приобрести их вправе прежде всего другие акционеры. Ну а новые работники? Мне, может быть, тоже нравится чей-то дом, но хозяин купил его раньше. Перекупить я смогу, если он согласится продать. Так и у нас.

— Получается, неакционеры являются наемными работниками акционеров — хозяев предприятия. Как вам удается избегать напряженности в коллективе?

— Хозяева — не хозяева... Это не столь важно. Акционеры не стремятся к обогащению любой ценой. Нам не жалко отдать часть прибыли (даже половину) неакционерам, лишь бы завод работал эффективно, росла прибыль. Поэтому 15% распределяемой прибыли расходуем на поощрение хорошо работающих неакционеров. Социальный фонд общего пользования (спортзал, пансионат и т. п.) делим на всех. А вот жилье, коттеджи неакционерам приобретать сложнее. Но они равноправны в финансовой компании, где акционеры являются пайщиками. Участие в прибыли принимают и те, и другие.

— Что это за компания?

— Мировой опыт подсказывает, что люди только тогда творчески работают, когда они свободны, раскрепощены и социальная защита им гарантирована. Как ее гарантировать нашим работникам даже при разорении завода? Нужен страховой стабилизационный фонд (неделимая собственность). Мы его образовали в рамках финансовой компании, которую создали сами, без помощи государства. Нам это удалось, поскольку завод рентабельный, и мы активно зарабатываем деньги и за рамками основного его профиля. Важно, что акционерное общество и эта компания (то-

варищество) — с ограниченной ответственностью, по обязательствам и за долги друг друга не отвечают, у них разные счета. Маловероятно, чтобы мы разорились там и там. Тогда грош нам цена.

Когда мы регистрировали акционерное общество и финансовую компанию, комиссия докапывалась: чего мы мудрим, почему два счета, не дай Бог, очень уж разбогатеем... Но бизнес в том и состоит, чтобы соображать, какое общество выгоднее организовать, — конечно, в рамках закона.

Этой компании мы доверили не только финансовую, но и страховую, инвестиционную, кредитную деятельность. Заплатив Госстраху в прошлом году за страхование своего имущества 400 руб., я задумался: почему бы нам не платить эти деньги себе, своей финансовой компании, сделав ее еще и страховой? Теперь мы страхуем своих работников на самых льготных условиях, скажем, разбил машину — компания в тот же день выплатит соответствующую сумму.

На каждый рубль акций у нас приходится 50 коп. прибыли. Даже если мы только 20% направим на потребление, суммы у каждого получатся немалые. До тех пор пока мы продолжаем возвращать кредит банку, нет проблемы, куда девать дивиденды и личные сбережения. Дивиденды на мои акции составят 50 тыс. руб., а на жизнь мне вполне хватит и зарплаты.

Тем более что «первоначальное накопление» у вас уже позади — есть и хорошая квартира, и дача, и две машины...

— Что делать, когда полностью рассчитаемся с банком? И здесь нам поможет финансовая компания — туда и будем их вносить. Смотрите, что получается: на ее счете накапливается приличная сумма, а заводу нужно провести реконструкцию на 10 млн руб. У акционерного общества нет свободных денег. Выпустим акции на эту сумму и продадим компании, взяв ее в долю. Обратите внимание — эти деньги хотя и наши, акционеров, но лежат на счете компании. Когда пойдет отдача от нового производства (плюс дивиденды), выкупим назад свои акции. А у компании опять появятся деньги. Наша собственность в средствах производства постоянно будет нарастать — это вам не обесценивающиеся бумажные деньги. Кстати, уходя с завода, человек может продать свои акции компании, которая реализует их так, чтобы оградить от постороннего влияния финансы завода.

Но и на этом мы не остановились. У каждого акционера личный счет в бухгалтерии. На первых порах она справлялась со всеми расчетами, но их число и разнообразие все возрастали. Вот мы и решили создать собственный банк. На мой взгляд, предприятия не могут нормально функционировать без поддержки банков. У японцев 80% капитала на предприятиях принадлежит банкам. Через банк будет действовать и финансовая компания. Она не сидит на мешке с деньгами, а управляет ими. Может стать учредителем банка, просто положить туда деньги, вместе с ним привлекать дополнительные средства и т. д.

— Борис Никифорович, еще со времени первого посещения завода у меня сложилось впечатление, что именно вы творец, инициатор и мотор большинства нововведений. Работники доверяют и почти во всем соглашаются со своим директором. Вашу роль они оценили высоко, удвоив вашу квоту и доведя ее до полумиллиона. Вряд ли они так уж хорошо разбираются в тонкостях новых для всех нас понятий. Дивиденды все еще нередко воспринимаются как дар от Бога или хорошего руководителя. Удалось ли вам побудить новоявленных акционеров интересоваться экономикой и финансами завода, быстрее выкупать свою долю?

— Действительно, работники еще плохо представляют, что такое акции, дивиденды. А вот что такое долг — прекрасно знают все. На это я и упирал, стремясь провести ниточку до каждого акционера. К примеру, квота Сидорова 100 тыс. руб., а выкупил он акций на 30 тыс. и до конца года сам не осилит оставшиеся 70 тыс. руб. Я предложил ему взять кредит. Теперь в роли кредитора выступаю я. Ведь под всеми 14,3 млн руб. в банке стоит моя подпись. Составили с Сидоровым кредитное соглашение на 8 лет под тот же банковский процент. Задолженность банку 70 тыс. руб. — это не шутки. Ее предстоит погасить, да еще с процентами. Просрочив выплату, начинаешь платить неустойку (25% годовых). Это побуждает глубже заглянуть в экономические и финансовые дела предприятия. Быстро осознали: чем меньше кредитная часть и больше выкупленная, тем выгоднее. Стали снимать деньги со сберкнижек (от сотен рублей до десятков тысяч) и понесли на завод.

Теперь нет ценнее приобретения, чем покупка акций на предприятии, которое будет давать все больше прибыли

при заинтересованности работников. Это хороший стимул, за него будут вкалывать.

— Для погашения столь крупных сумм вкалывать придется очень и очень. Какие возможности есть для этого у ваших работников?

— Мы разрешили зарабатывать деньги везде, где кто сумеет. Например, заключают договоры (бригадами и поодиночке) на выполнение различных работ на стороне, конечно, не в ущерб основным обязанностям. Плата поступает на личные счета тех, кто потрудился.

И внутри предприятия немало возможностей. По условиям арендного договора нам не запрещалась любая деятельность, в том числе коммерческая. При правлении финансовой компании создан коммерческий центр с отдельным счетом. В его устав заложено, что все заработанные им средства пойдут не на зарплату, а на выкуп основных фондов. Он целенаправленно ищет прибыльный бизнес, озабочен тем, куда выгоднее вложить капитал, чтобы тот все время рос.

Разбогатеть можно и за счет эффективного использования средств. Если банк имеет 12%, а мы обеспечиваем рентабельность 30%, то чем больше денег мы вложим в развитие, тем богаче станем. И обществу будет хорошо, потому что появляется новая продукция. Мы строим огромный цех, монтируем западногерманскую четырехцветную печатную машину, которая позволит существенно повысить качество обоев.

Раньше росли горы отходов, а сегодня они активно пошли в дело. Из Германии поставили две технологические линии по их переработке. Переработанные отходы продаем на сторону по 75 коп. за 1 кг, и сами выпускаем из них продукцию. Экономим сырье. К примеру, повышая качество работы, держимся на минусовых гостовских пределах толщины линолеума. Эффект колоссальный! Спустя рукава проще работать на верхнем пределе толщины.

Создали советско-польское предприятие, которое начало выпускать до 500 тыс. кв. м полимерной кровли на основе компонента, получаемого из этих отходов. От заключения договора до поставки поляками оборудования прошло всего лишь полтора месяца. Мы сами разработали герметик для заделки швов, который в сочетании с новым кровельным материалом дает великолепный результат. Мо-

жем дать гарантию на 20 лет, что кровля не потечет. Сегодня же массовое бедствие: все крыши текут, потому что мастика плохая, а битум и рубероид — не лучшие материалы. Мы намерены не только выпускать кровлю повышенной прочности, но и укладывать ее, и гарантийно обслуживать многие годы. Конечно, за плату. Уверен, что особых усилий и затрат от нас не потребуется благодаря качеству нашей продукции. Верна и обратная зависимость: если сами производители станут оказывать услуги, беря за это деньги, они будут заинтересованы в повышении качества. Во многих итальянских фирмах на долю продукции приходится около 20%, остальное — всевозможные услуги. Товар они продают с гарантией, с обслуживанием.

Другое наше советско-американское предприятие занимается гостиничным бизнесом. Вошли мы и в число учредителей Продинторга СССР — махины с миллиардным оборотом. Внесли в уставной капитал 200 тыс. руб., я — член правления. Ориентируемся на обслуживание и обмен с теми, кто торгует продуктами. На Смоленской площади строим ресторан совместно с кооперативом. Первому московскому конному заводу выделили деньги на приобретение лошадей, выращиваем и продаем их за валюту, прибыль делим пополам. Занимаемся издательской деятельностью. Разброс интересов нас не пугает, а только раззадоривает.

Отпочковываются малые предприятия. Одно из них производит стабилизаторы для поливинилхлорида, чтобы пластмасса не горела. Раньше их импортировали. Четыре года назад мы начали соответствующие разработки, создали «мини-химическую промышленность», мини-реактор, вакуумную систему. Но дело не шло, потому что нужно было кому-то конкретно в него вложить душу. Взялись толковые ребята с нашего же завода. Работали день и ночь, за две недели объехали всех поставщиков и потребителей, заключили договоры. Завод сдал им в аренду технику и помещения, пока обеспечивает сырьем. На стадии оформления малое предприятие, которое будет заниматься полимерными красками для фасадов зданий.

— Какой вам смысл как директору и председателю правления плодить малые предприятия? Так вы хозяин, а теперь — они.

— Раньше я тоже так думал. На самом деле это выгодно. Работники малого предприятия выходят из акционерного общества со своими личными долями, но не с основными фондами. Мы решили, что на территории завода не будет «посторонней» собственности, поэтому они не могут унести оборудование, разве что выкупят его у нас. Но им нужны деньги для развития и оборотные средства. Они арендуют у нас оборудование и производственную площадь. Однако это по-прежнему наша собственность, значит, мы вправе претендовать на часть (по условиям договора — до 30%) их доходов.

Хотел бы подчеркнуть, что вся эта предпринимательская деятельность — не самоцель, а просто бизнес, позволяющий заработать средства для погашения кредита и развития основного производства.

— Далеко не все стремятся в предпринимательство. Даже на Западе рабочие, хорошо зарабатывая, не желают заботиться о купле-продаже акций и рисковать. Отработал, посидел с друзьями в пивном баре... Вы первоначально формально рассчитали квоту каждого работника. А если он не хочет выкупать ее полностью?

— Никто не принуждает. Пусть хозяевами станут те, кому это действительно нужно и близко. Мы за дифференциацию. Разрешаем акционерам на определенных условиях выкупать освобождающиеся акции сверх их квоты.

— В одном лице теперь соединяются хозяин и работник. Но ведь у них разные интересы: второй склонен заработанные средства расходовать на себя, первый стремится больше инвестировать в развитие, увеличивая свое имущество. Как в вас совмещаются эти разные роли и интересы?

— Власть акционеров заключается в том, что они раз в год собираются на собрание, заслушивают отчет, дают оценку, голосуют, выбирают, утверждают и т. д. Все остальное время должны работать специалисты. Как акционеры мы понимаем, что жесткая технологическая и трудовая дисциплина остается одним из мощнейших факторов повышения эффективности. Не поддаваясь лжедемократии по отношению к собственности и хозяйственной деятельности, мы назначаем менеджеров, четко определив их права и обязанности. Как хозяева даем им твердые установки. А в роли работников завода подчиняемся тем, кого сами

же назначили руководителями. Конечно, контролируем эту систему. Она у нас достаточно отработана с первых лет перехода на аренду.

— О ней ЭКО уже писал в предыдущей публикации о вашем заводе.

— Я акционер, но меня еще нанимают на работу как управляющего. Уместно заключать контракт, в котором очертить мои функции и под них определить ответственность. Если я за многое отвечаю и от меня многое зависит, значит, следует положить мне весомую оплату, скажем, от 2 до 5 тыс. руб., а также долю от конечного результата работы предприятия за год. Мы вплотную подошли к этому.

— Накладывает ли отпечаток на ваше поведение как управляющего то, что ваши решения подвергают риску вашу собственность, да еще столь значительную?

— Безусловно. С одной стороны, я никогда не брошу завод, как некоторые молодые руководители — наследят то здесь, то там... Куда я уеду, если у меня здесь на полмиллиона собственности? Как я ее оставлю кому попало? С другой стороны, если устану, пойму, что уже не тяну, ума и сил не хватает работать с таким напряжением, то позабочусь, чтобы передать дело в надежные руки. Ошибочные решения — мои или главных специалистов, которые я как директор пропустил, наносят ущерб всем и мне лично (пропорционально доле). Это трешку не жалко потерять, а 30 тыс. руб.?.. Зачем мне это нужно, если рядом есть человек, который не допустил бы оплошностей. С удовольствием уступлю ему свое место. А лишившись директорского кресла на госпредприятии, я не смог бы остаться на заводе. Это было бы для меня трагедией.

— Улучшаются ли условия жизни ваших работников?

— Конечно. Построили спортивный комплекс, поликлинику. Заселили 60-квартирный жилой дом, строим еще два. Хочешь иметь квартиру — пиши обязательство, что ее оплатишь. К примеру, трехкомнатная квартира будет стоить 30 тыс. руб. За полтора года собираемся построить первых 80 коттеджей. За 10 га земли под них заплатили 1,5 млн руб. Советско-американско-датское предприятие занято проектированием, полным ходом идет подготовка к строи-

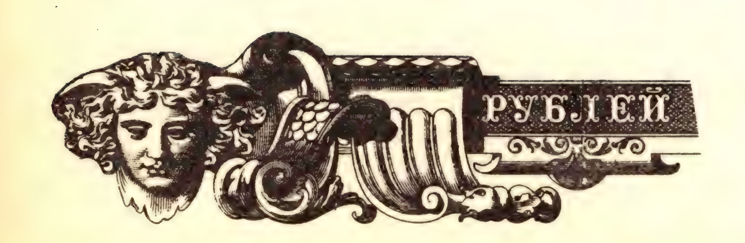
тельству. Коттедж будет стоить не менее 200 тыс. руб. Много? Но ведь это 300 кв. м жилой площади, два гаража, участок в 15 соток. Их смогут купить те, кто имеет акции на 150 тыс. руб. и выше. Станут постепенно выплачивать их стоимость.

Наши работники за свою трудовую жизнь смогут заработать в среднем по 120 тыс. руб., а то и больше, если проведем реконструкцию. Началось же с шутки на собрании: «Сделаем всех работников завода миллионерами». Сейчас видим, что это вполне реально. Мы заинтересованы в том, чтобы хорошо работать, больше выпускать продукции, потому что это наша собственность. Понимаем, что нам не на что будет существовать, если сами не заработаем. Наше благополучие попало в зависимость от качества и количества нашего труда, рачительного хозяйствования.

— Что дадут вам ваши полмиллиона в основных фондах в наших-то условиях?

— Конечно, это тяжелая обуза. Но она дает власть, будит азарт, соревновательность. Казалось бы, зачем спортсмену бегать, да еще быстрее других, когда он может лежать на диване с газетой? Это призвание. Вот и я могу куда-то вложить деньги, что-то купить, что-то построить, к примеру личную валютную гостиницу в привлекательном и спокойном месте Подмосковья. Сплю и вижу интересную работу, хочу менять жизнь к лучшему. Я по натуре предприниматель.

Интервью записала кор. ЭКО
Татьяна БОЙКО



РЕПОРТАЖ ДЛЯ БУДУЩИХ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРОВ

ВРЕМЯ. 20 августа 1991 г.; весь день до этого через каждый час повторялись обращения ГКЧП, предваряемые чтением заявления поэта Осенева (он же Лукьянов, он же Председатель Верховного Совета СССР).

МЕСТО. Одно из строительно-монтажных подразделений Сибакадемстроя имени 50-летия СССР (Новосибирск). Более точно: строительные площадки, прорабские будки, контора СМУ.

СИТУАЦИЯ. Идет социологический опрос; его результаты должны определять формы акционирования, социально приемлемые для рабочих, инженеров, управленцев всех рангов крупной строительной организации. Как же вели себя люди в столь нестандартных обстоятельствах?

ПЕРВЫЙ ТИП ПОВЕДЕНИЯ — испуг и раздражение. Вопросы к организаторам анкетирования: кто вас послал, сколько денег вы «содрали» за анкетирование? После выяснения, что анкетирование не сплошное, а выборочное, анкета летит на пол и респондент покидает помещение.

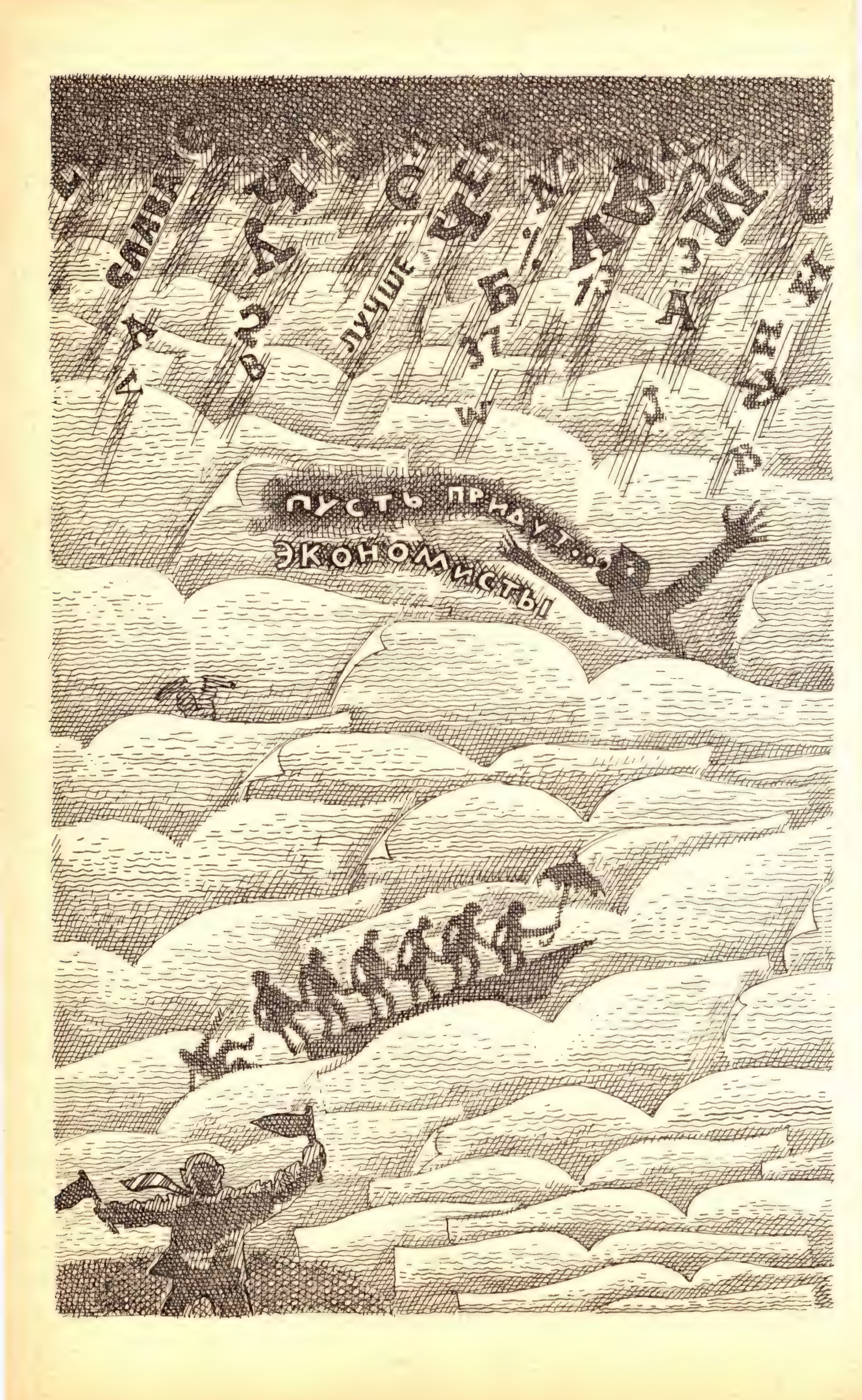
ВТОРОЙ ТИП ПОВЕДЕНИЯ — настороженность и черный юмор. Спрашивают: а зачем теперь все это (приватизация) нужно? А для тех, кто заполнит анкеты, сроки заключения уже определены? От 3 до 5 или от 5 до 8? С анкетой монтажники, сварщики и каменщики работают, как с миной-ловушкой, очень внимательно и сосредоточенно.

ТРЕТИЙ ТИП ПОВЕДЕНИЯ — спокойный и деловитый. Люди ведут себя, как на контрольной по математике: вопросов почти не задают, стараются дать полные ответы; хотя анкета анонимная, респонденты демонстрируют готовность подписаться полной фамилией.

* * *

Каков же итог? Среди опрашиваемых 20 августа лица с первым и вторым типом поведения составили абсолютное меньшинство. Это означает, что, несмотря на проведение опроса в самый «пик» путча, ЛЮДИ НЕ ИСПУГАЛИСЬ! В этом состоял главный просчет Павлова и его коллег из ГКЧП. Почему они так крупно «прокололись»? На мой взгляд, все дело в плохом образовании. Воспитанные на марксистском социологизаторстве и проповедях классового каннибализма, Павлов (кстати, доктор экономических наук) и его «подельники» являют собой продукт партийной образованщины, ленивой и амбициозной. Помните павловское: дело не в системе, а в людях? Дело действительно заключалось в людях, они-то оказались на высоте, а система, которую пытался возродить ГКЧП, — мягко говоря... Этот урок будущие наши премьеры должны усвоить твердо.

Е. КИБАЛОВ,
репортер


СЛАВА
ЛУЧШЕ
ПУСТЬ ПРИДУТ...
ЭКОНОМИСТЫ!

ПОЛЕ, КОТОРОЕ НУЖНО ВСПАХАТЬ И ЗАСЕЯТЬ

П. А. МИТЯЕВ,
Ленинский филиал Сибирского банка,
Новосибирск

БАНКИ, ТАК ЖЕ КАК ЗАВОДЫ И ФАБРИКИ, ВСЕ БОЛЬШЕ ВТЯГИВАЮТСЯ В РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ВОЛЕВЫЕ МЕТОДЫ РУКОВОДСТВА, ДИКТАТ СИЛЫ УХОДЯТ В ПРОШЛОЕ. МЕНЯЮТСЯ ФУНКЦИИ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И САМ СТИЛЬ РАБОТЫ С ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ.

ДЕЛОВОЙ ПОДХОД ПРЕЖДЕ ВСЕГО

На территории России действуют параллельно Госбанк и коммерческие банки. Создан коммерческий «Сибирский банк» и в Новосибирске, один из его филиалов открыт на левом берегу Оби в крупнейшем промышленном районе города. 140 предприятий стали его учредителями. Среди них — «Сибсельмаш», «Сибтекстильмаш», заводы низковольтной аппаратуры, имени Кузьмина и др.

Лет пять назад банк как часть государственного механизма в основном контролировал и предъявлял штрафные санкции. Сегодня это прежде всего партнер. Подчиняется он совету учредителей, в который вошли руководители ведущих предприятий города. Возглавляет совет народный депутат СССР, генеральный директор производственного объединения «Адрон» С. И. Новотный.

Не так давно на совещании учредителей рассматривались вопросы кредитования. Региональный коммерческий банк представил информацию о результатах сотрудничества с предприятиями. В условиях повального дефицита предприятия успешно сбывают изделия низкого качества. Возьмем эмалированную посуду — купят любую. Или мебель. Соответствуют ли внешний вид и прочность гарнитуров трехкратному увеличению их стоимости? А между тем у некоторых предприятий объём выпуска товаров народного потребления подскочил с 20 до 40—50 млн руб. Что скрывается за этими цифрами? Рост объемов, внедрение новых лучших образцов, а может, просто используется бла-

гоприятный момент? И какова заслуга во всем этом экономических служб?

Зависит от них очень многое — кто как не они должны сегодня думать, выбирать оптимальные варианты для своего коллектива, заботиться не только о сиюминутной выгоде. Как обеспечить стабильность производства, остаться платежеспособным, выжить и развиваться среди хаоса и неразберихи? Практика показывает — и здесь можно привести десятки примеров — как можно рационально и с дальним прицелом вести хозяйство. На Новосибирском заводе низковольтной аппаратуры действует экономический совет. Мне не раз приходилось бывать на его заседаниях — интерес обоюдный. С одной стороны, финансовое учреждение в курсе всего, что происходит на предприятии, с другой — по всем банковским вопросам работникам завода не надо искать каких-то дополнительных консультаций. Решаем тут же, на месте.

БЕЗДУМНЫЕ ЗАТРАТЫ, БЕЗУМНЫЕ РАСХОДЫ

Наибольшие затруднения вызывает определение себестоимости. Ведь никто пока на предприятии не считал непроизводительные затраты. Скажем, строительная организация за сданный объект получает сметную стоимость. Но сколько в возведенном доме заложено ненужного труда, непродуманной технологии! Экономистам здесь огромное поле деятельности. В брежневские времена популярен был лозунг «экономика должна быть экономной», сейчас над ним смеются. А почему? Какой рачительный хозяин на 1 рубль затрат получает 90 коп. дохода? Наоборот надо: на каждые 90 коп. приобретать рубль.

Неоправданные расходы порождают новые противоречия. Банки испытывают острую потребность в наличных деньгах. Нет наличности — нет зарплаты. Но заводские экономисты не хотят в этом деле стать нашими союзниками. Никто и не пытается в районе или городе скоординировать денежные поступления.

Три года назад банки составляли кассовый план. Данные брались на предприятиях. Экономисты делали расчеты и договаривались о сроках выдачи заработной платы, допустим, с 8 по 13 каждого месяца. Банк обязан был к этому времени передать на предприятия примерно 70% денежных средств. Тогда еще они равномерно поступали

из наших магазинов. Сегодня в магазинах местной продукции почти нет. Значит, нет денег и в банке.

Звоню на завод бытовой химии директору: чтобы расплатиться с коллективом, необходима такая-то сумма. Спрашивается, сколько товара собственного производства продано за последнее время в районе и городе? В ответ слышу, что завод все отдает по договору. Куда же это «все» идет? Почему его нет в свободной продаже в магазинах города? Почему бы не организовать фирменный магазин и не продавать там стиральный порошок? А выручку сдавать в банк. Это же чисто рыночный подход к делу. Задача экономистов — устанавливать и развивать такие вот взаимовыгодные контакты, искать новые нетрадиционные решения, пополнять доходы предприятия. И не нужно ждать, что кто-то придет и укажет, как действовать. Мы привыкли, что нами командуют. А вот на упомянутом заводе низковольтной аппаратуры по собственной инициативе разработали мероприятия, снижающие себестоимость. Там каждый цех получает задание, введена прогрессивная премиальная система. Здесь все расписано, разложено по статьям, обеспечено ресурсами, материалами, рабочей силой и доведено до конкретных исполнителей. Низовое планирование проводится на уровне цехов, отделов, затем в комплексе по заводу... Но почему же тогда, руководствуясь этим методом, не пойти дальше и не объединить усилия экономистов района, города, области?..

МОЛИТВА ПЕРЕД СНОМ

Очень многое зависит от первого руководителя. Каков директор — такова и экономическая служба. Утром, придя на работу, он прежде всего обязан заглянуть в календарь отгрузки и поступления средств на завод. Эти два документа надо затвердить как «Отче наш», с ними вставать и с ними ложиться. У нас же директор начинает свой рабочий день с того, что бежит по цехам. Что он там забыл? Не на одежду рабочих смотреть надо, а на то, сколько вчера отправили и какую сумму перечислили на счет предприятия в банк.

Один экономист рассказывал про директора, который требовал от него эту информацию по понедельникам и четвергам: «Кто бы у меня ни был, какое бы совещание ни проводилось, зайдите и доложите, что ушло заказчикам,

чем мы располагаем, какие платежи, какая зарплата и т. д.». Пришел новый — и все полетело кувырком. Сунулся к нему экономист по привычке с последними данными, а тот ему: «Не мешайте, я этим заниматься не буду».

Да как же так! Ведь от этого зависит все, даже одежда рабочих. Мы сейчас обсуждаем вопросы кредитования с заводом «Сибтекстильмаш». Экономисты прислали в банк свои выкладки, предстоит договориться о проценте, под который они возьмут деньги, чтобы не оказаться в убытке. У них разрабатываются серьезные социальные программы.

Но забота о коллективе должна соответствовать возможностям предприятия.

ВЕЛЕЛИ ПЕРЕКОВАТЬ МЕЧИ НА ОРАЛО...

Работу экономистов необходимо координировать, направлять, ставить перед ними определенную цель. Но вначале руководитель должен решить, чего же он хочет. Иной раз он и сам этого не знает, ибо привык к схеме «план дали — план дай».

С большими сложностями, например, проходит конверсия. Оборонную промышленность лихорадит. То и дело возникают срывы на разных участках производства: не успеешь в одном месте залатать прореху, как уже на противоположном конце лопнули графики, начались новые сбои и неурядицы. А все оттого, что не зная броду сунулись в воду. Не продумали, не подсчитали, как же лучше осуществить переход к мирной жизни.

На «Сибтекстильмаше», к примеру, решили выпускать новый ткацкий станок, а старый уже хотели совсем снять с производства. Хорошо, что не сняли, а то бы завод на боку лежал. Никто почему-то не пытается заглянуть на год или два вперед, смоделировать, что же там нас ожидает.

Я был на этом предприятии. Огромные цехи, где раньше изготавливалась спецпродукция. Чем ее заменить? Нечем. Дали сырье под замену? Нет, не дали. А там коллектив больше десяти тысяч, в основном высококвалифицированные специалисты. Такая же обстановка на «Сибсельмаше»... Чтобы перестраивать, нужны программа, время и знания. Создаст руководитель хорошую экономическую службу — и вовремя будет заработная плата, и деньги на расчетном счете в банке появятся, и поставщикам вовремя заплатят, и купят, что нужно.

ЕСТЬ ЧТО-ТО В НИХ ОТ ПОВОДЫРЯ

Сейчас, когда все активнее проводится приватизация, утверждаются аренда, частная собственность, экономические службы должны превратиться в глаза и уши руководителя и всего коллектива. Ведь прежде чем приступать к разгосударствлению, необходимо разобраться, на чьи деньги строилось предприятие. Или это происходило за счет внутренних фондов, на наши с вами средства, или же на деньги государства за счет дотации и бюджета, за счет средств других предприятий.

Предположим, в каких-то регионах создавались огромные комплексы. Люди, которые там живут и работают, на их строительство ни копейки не внесли. Так как теперь ко всему этому подходить, как это делить, кому возвращать?

Вот экономистам и пригодится знание всех документов, принятых Верховным Советом, законов. Они должны стать проводниками трудовых коллективов в море (а их действительно море) всевозможных постановлений, решений, указов. И здесь мало просто собрать и сгруппировать бумаги: заводской экономист должен нести в себе активное начало. Ему придется сопоставлять, предлагать, организовывать, отстаивать интересы предприятия, района, города. Но помня, что любое даже самое маленькое нарушение рано или поздно вылезет наружу.

ВОТ ТЕБЕ, БАБУШКА, И БУТЕРБРОД С МАСЛОМ!

У нас сейчас много кооперативов — производственных, строительных. Кооператоры, как правило, честные, добросовестные люди. Я не имею в виду тех, кто «внедрился» на заводы. Кооператив в цехе — это самое настоящее жульничество. Какая там может быть экономика? Да никакой: привезли все на завод, вечером поработали, своим же втридорога продали, получили зарплату. И все.

Речь идет о другом. Например, на базе строительного управления создали кооператив. Они получили госзаказ и право прямого договора. Строительство гаража — 200 тыс. руб., а кооператоры договариваются на 300 тыс., но делают все качественнее и быстрее. Обе стороны довольны. Такие виды сотрудничества следует только поощрять, если они не обрастают всевозможными махинациями. К сожалению, как грибы после дождя вылезают кооперати-

вы, которые вообще непонятно чем занимаются. Финансовые органы, которые их проверяют, только-только становятся на ноги, хороших, опытных ревизоров пока немного. А соблазн поймать рыбку в мутной воде велик.

И ловят, да еще как... Шофер председателя кооператива получает 1200—1300 руб. в месяц, а шофер «КамАЗа» за работу по 12 часов в сутки — 600—700 руб. В первом случае имеют место явные приписки. Деньги кооператорам поступают с предприятия по перечислению. Контроль за тем, что они сделали, минимальный. Нанесли 3 кв. м штукатурки, указали 30. Вот здесь заводскому экономисту и экономисту кооператива (ежели таковой имеется) следует, пока не поздно, остановить любителей легкой наживы. Экономическими методами, конечно! Заключив прямой договор с кооператорами, директору завода неплохо бы поискать специалистов-сметчиков и с их помощью провести приемку работ. Проверить, как записанное в актах соответствует выполненному. Бывает ведь, что согласно бумаге отремонтировано 20 тыс. кв. м, а контрольный обмер показывает только 10 тыс. Вот и надо закрыть лазейки. Утекают же заводские денежки.

Не всегда легко сказать правду, и не всем она может понравиться. Нельзя, например, наживаться, искусственно взвинчивая цены на продукцию. На одном предприятии кубометр круглого леса стоит 240 руб., на другом — 360, там предлагают по 400 руб., здесь — по 500. А на товарной бирже — и смотреть страшно. Если мы отдадим за древесину две сотни, то квадратный метр пола обойдется в 30 руб. А жилой площади? В 300, 500, 700, 2000 руб.? И как тогда оценивать квартиру с полезной площадью 60 кв. м? Предприятиям выгодно брать дорого, но это временный успех, вызванный нехваткой товаров, и в конечном итоге он никому не принесет благосостояния.

Экономистам на предприятиях необходимо сделать все, чтобы не допустить перегибов с ценами. Возьмите затраты заводские, отраслевые, накладные расходы, подсчитайте. Зачем станок в 2—3 тыс. руб. продавать за 30 тыс.? Толчок, данный вами, как бумеранг к вам и вернется. Подорожал мотор на ГАЗ-62, возросла стоимость машины, основные ее потребители — колхозы и совхозы. Значит, ждите очередного витка цен на сельхозпродукцию. Вот вам и мясо по десятикратной цене, и молоко, и хлеб, и картошка...

Мы редко слышим выступления заводских экономистов на радио, телевидении, в печати. В одиночку они, может, и слабы. А если в районе, городе, области, по всей стране создать советы экономистов промышленных предприятий, хотя бы как рекомендательные органы? Браки, как известно, заключаются на небесах, но дальше-то уже все на земле происходит. Кто ближе всего к земле, тот и в силах навести на ней порядок.

НЕПОДДАЮЩИЕСЯ

А. А. АВАКЯН,
кандидат экономических наук,
филиал ВНИИ программных средств,
Красноярск

Еще со студенчества у меня появилось твердое намерение со временем стать консультантом экстра-класса. С тех пор я практически изучил все ступени производства, работал на разных должностях и в разных отраслях. И больше всего меня интересовали мотивы поведения должностных лиц. Попытки внедрения прогрессивного опыта дали исключительно ценные сведения о способах защиты и нападения административно-командной системы. За пять лет консультирования по экономическим методам управления я обнаружил кое-что достойное пристального внимания. Это роль и место экономических служб в противодействии рыночным отношениям. Надеюсь, что в наше время реформ мои наблюдения могут сослужить службу не только мне самому.

ПО ЛОЖКЕ ИЗ ОБЩЕГО КОТЛА

С директором завода железобетонных изделий (ЖБИ) я познакомился весной 1989 г. совершенно случайно. Он долго выпытывал у меня подробности и кончил предложением заключить договор о научном руководстве и консультационно-методической помощи с целью перевода производственных подразделений на арендный подряд.

На ЖБИ 250 человек. Помимо основной продукции он производит в деревообрабатывающем цехе (ДОЦ) пиломатериалы, оконные и дверные блоки и прочую «столярку». Продукция ДОЦ, где занято около 30 рабочих, продается на сторону и никакого касательства к его основному производству не имеет. Да и расположен он на другой территории. Все это идеально подходило для так называемой «островной» технологии. Суть ее в том, что в составе пред-

приятия выделяются самостоятельные производственные образования. Затем они поочередно реорганизуются, чтобы обеспечить вдобавок к технологической еще и экономическую автономию.

Среди многих десятков предприятий и организаций мне не встретилось ни одного, где действовал бы реальный, а не мнимый хозрасчет. Все они совершали при внедрении одинаковые ошибки. Одна из них: переход на хозрасчет всем предприятием сразу, с какого-то числа или, как говорят на флоте, «все вдруг». Поражает то, что великое множество руководителей и экономистов принимают этот грандиозный блеф всерьез. Ведь такой переход требует коренного изменения бухгалтерского учета, планирования и оплаты труда. Сделать это сразу даже на небольшом предприятии невозможно — оно захлебнулось бы в ошибках, жалобах, нестыковках в первые же недели. Все изменения даже после самой тщательной предварительной подготовки надо сначала обкатать на одном «островке». И даже после этого дальнейший перевод на хозрасчет, говоря образно, надо «подгонять по фигуре» каждого следующего «островка».

Итак, ДОЦ был идеальным кандидатом на роль «островка», и вместе с начальником планового отдела и главным бухгалтером мы приступили к осуществлению задуманного. Но наши результаты оказались настолько неутешительными, что стало ясно — ошибка кроется в исходной информации. Искать пришлось недолго — в расчетах мои помощники использовали не реальные, а учетные цены на материалы, в первую очередь на лес. Откуда берутся учетные цены? Никто на предприятии не знает, ни кем, ни когда, ни для каких условий они определялись, словно еще при царе Горохе было решено, что для завода ЖБИ кубометр леса должен стоить 29 руб., тонна цемента — 15 руб. и т. д...

Стали разбираться, сколько платят на самом деле. И тут выяснилось, что на практике встречается не одна цена, а 24 разных — от 29 до 90 руб., смотря по виду леса, его качеству, способу транспортировки, расстоянию доставки и т. д. Но если сырье имеет 24 варианта цены, то ровно столько же расчетных цен должно быть у каждого изделия, изготовленного из этого сырья (расчетная цена — это полная плановая себестоимость изделия, по которой завод определяет свои отношения с арендным коллективом). За-

водские экономисты даже не задумывались об этом и расчеты с цехом проводили по ценам, ничего общего с реальностью не имеющим. Так, в нашем примере закупался дорогой экспортный лес по 60 и 90 руб. за 1 куб. м, и общая сумма реальных затрат составила 45 тыс. руб., тогда как по бумагам — 20 тыс. руб. Разница 25 тыс. руб.

Естественно, возник вопрос к главному бухгалтеру, что это за деньги.

— Это отклонение.

— И что вы с ним делаете?

— Обычно я ежемесячно собираю все отклонения по заводу и суммирую.

— А что потом?

— Потом я их разбрасываю по всем цехам основного производства.

— По какому принципу?

— По коэффициентам, конечно, как же еще?

— Что это за коэффициенты?

— Просто разношу отклонения пропорционально фонду заработной платы.

— Ну, а если где-то отклонений не было? Допустим, что цемент, керамзит и прочее куплены по учетным ценам и только за лес переплата — 25 тыс. руб. Что вы с ней сделаете?

— Как что? Все равно на всех разбросаю!

— Но если я работаю где-то на бетономешалке и леса этого в глаза не видел, то с какой стати переплату за лес вы накладываете на себестоимость моего бетона?

Разговор этот происходил в присутствии директора. Он с интересом прислушивался и, наконец, решил вмешаться.

— Выходит, что когда я на подведении итогов за месяц снимаю с начальников цехов стружку за перерасход по себестоимости, то это попросту лапша на уши?

— А разве вы этого не знали?

Оставим на время завод ЖБИ и побываем на других предприятиях.

ПОМЕСЬ «КамАЗа» С МОЛОКОВОЗОМ

Одна из сложностей учета на инструментальном заводе состоит в том, что он потребляет сотни позиций крепежа и других метизов. Каждый месяц центральный материальный склад сдает в бухгалтерию солидный гроссбух, где расписано до грамма, кому, что и сколько выдано. Одновре-

менно 15 подотчетников сдают свои тома, где точно так же аккуратно записано, что и в каком количестве ими получено. Затем целую декаду в бухгалтерии 5—7 сотрудниц добросовестно сверяют на счетах расход и приход. Не приведи Бог, если где-то окажется хоть малейшее расхождение — ползавода поставят «на уши». На первый взгляд — комар носу не подточит. Однако каждый месяц пресловутые «отклонения» составляют до 60 тыс. руб. на цех, где работает всего-то 150 человек. Здесь причина «отклонений» другая.

В производстве используются 5—6 вариантов винтов с одинаковой резьбой и других метизов. Различаются они и по цене. Вникать в различия при отпуске и приемке слишком хлопотно, а без хозрасчета и вовсе бессмысленно. Поэтому бухгалтерия выводит среднюю арифметическую цену одного винта с данной резьбой, после чего все винты учитываются по этой цене, хотя реально различия могут быть, скажем, от 10 коп. до 1 руб. за штуку. Весь механизм учета работает впустую.

Подобных примеров сколько угодно в бухгалтерии любой организации. Система «общего котла» у нас воистину глобальная. Очевидно, что при ее сохранении ни о каком хозрасчете не может быть и речи. И планирование, и учет расходования материальных ресурсов должны быть адресными.

Плановики и бухгалтеры на предприятиях, как правило, живут между собой как кошка с собакой. И неспроста.

На автобазе, где я проводил экспертизу деятельности экономической службы, начальник планового отдела имеет амбарную книгу, целиком разграфленную и заполненную колонками цифр. Это ежедневная отчетность по нескольким десяткам различных показателей.

Раз в неделю информация передается по междугородному телефону в автоуправление производственного объединения, в состав которого входит автобаза.

— Скажите, — спрашиваю, — к какому подразделению относятся эти показатели?

— К грузовой автоколонне, она у нас дает основной план грузоперевозок.

— Что за машины входят в ее состав?

— Одних грузовиков примерно 15 типов, всего около 100 машин. А еще 25 спецмашин — бензовозы, молоковозы, «вышки», мусоросборные, поливальные и т. д.

— А показатели в этом журнале, например средний суточный пробег или средний расход топлива и прочие, как-то дифференцируются по типам машин?

— Нет, конечно, на то они и средние.

Получается что-то вроде средней температуры по больнице... Тем, кто крутит баранку, вовсе не обязательно иметь представление о реальных объемах работ по каждому типу машин, о расходах горючего, масла и прочих ресурсов на тонно-километр, о том, какое вознаграждение им причитается за экономию.

Докопаться до истины удалось с большим трудом. Бухгалтер и плановик старательно «футболили» друг к другу. Наконец, все-таки посчастливилось свести их за одним столом.

— Объясните, пожалуйста, почему вы не корректируете плановый показатель, если он постоянно расходится с фактом в два, три раза и даже больше? А если, по-вашему, правилен план, а не факт, то что вы делаете, чтобы привести факты в норму?

— Это не наша забота! — ответили они хором.

— Хорошо, у каждого из вас СВОИ обязанности. А кто в автобазе отвечает за экономику В ЦЕЛОМ? Кто ЗНАЕТ финплан и может его защищать? Например, сколько, за что и в какие фонды вы заплатили объединению за последние 5 лет и сколько из этих фондов получено обратно — на развитие, технику, жилье и т. д.?

— Никто. Во всяком случае, не мы. И не директор. У нас нет ставки главного экономиста. Он и занимался бы всеми этими вопросами...

Увы! У многих моих клиентов есть и главные экономисты, и заместители директора (простого или генерального) по экономике, но и там эти вопросы не находят ответа. С потерями для организации, которые никто не считает.

РАЗВЕ ЗАПРЕТИШЬ ПРОДАВЦУ МЕДА ОБЛИЗЫВАТЬ СВОЙ ЧЕРПАК?

Мы настолько притерпелись, что в упор не видим экономических ляпсусов и парадоксов, которые нас окружают. Вот пример. На моих лекциях по вопросам хозрасчета, как правило, протекает следующий диалог.

— Ваше предприятие на хозрасчете?

— Да!

— А какие системы оплаты вы использовали до этого? Сдельщина была?

— Была.

— А повременка?

— Была.

— А оклады?

— Были.

— А после того сдельщина осталась?

— Осталась.

— А повременка?

— Тоже осталась.

— А оклады?

— Само собой.

— Но если на рабочих местах с оплатой все осталось как было, то какой же это хозрасчет?

Если планирование и учет оторваны от реальностей производства, если нет четких измеримых критериев эффективности деятельности, то оплата труда просто не может не быть результатом распределительного произвола руководителей и экономистов. Обычно применяется остаточный принцип: себе — сколько получится, другим — сколько останется. Запутанность и хаотичность экономического механизма выгодны именно тем, кто должен навести в нем порядок.

Это чувствуют многие. Говорят, возмущаются, даже бастуют, но... ничего доказать не могут. Для этого надо не только быть профессионалом, получить доступ к документам, но еще и обеспечить если не содействие экономистов предприятия, то, по крайней мере, получить от них разъяснения. Сами вы не найдете и трети нужных бумаг, а разобраться в сознательно внесенных искажениях невозможно.

Крайне важно отличать беспорядок, возникающий в силу некомпетентности исполнителей, от беспорядка искусственно культивируемого. Так, на одном крупном угольном разрезе с давно устоявшимся производством требовалось определить фактическую себестоимость 1000 куб. м горной массы в целом и по элементам затрат. Анализ данных за предшествующий год занял неделю. Результат пришелся главному экономисту разреза не по вкусу, и она заявила:

— Вы явно все перепутали. Себестоимость получилась завышенная. Надо все перепроверять.

Перепроверили. Ошибок не оказалось.

— Ну и что же, что нет ошибки, — не унималась главный экономист. — Вы год взяли не показательный. Шло новое строительство, и мы прятали эти затраты в эксплуатационные.

— А вытащить «запрятанное» можно?

— Еще чего выдумали! Кто же теперь все это помнит?

— Тогда давайте возьмем в качестве расчетной цены плановую себестоимость этого года. Уж она-то, наверное, годится.

— Ни в коем случае! Если мы переводим участок на хозрасчет, надо себестоимость пересмотреть капитально.

— Это почему же? Ведь она вами же утверждена!

— У нас были свои соображения, поэтому план мы довели такой, что его при хорошей работе можно двумя экскаваторами сделать, а на разрезе их четыре. Представляете, что из этого выйдет? Они же шутя два плана дадут, а может, и все три.

— Так это же прекрасно!

— Вам-то прекрасно, а где я возьму фонд зарплаты?

— Его честно заработают машинисты экскаваторов.

— Фонд зарплаты на разрезе один, и если они получат больше, то мы в управлении получим меньше.

— Но ведь фонд этот пересчитывается на фактическое выполнение плана.

— Да, но участок не уголь добывает, а делает вскрышные работы, а за них нам фонд никто не пересчитает.

— Чем же виноват участок? Если они дадут два плана, то и получить должны больше. А как работы организовывать, чтобы больше вскрыши превратить в больше угля, это, наверное, не их проблема, а ваша.

— Вам со стороны легко рассуждать, а я вот поняла для себя, что все разговоры о хозрасчете просто муть голубая. Лучше бы нас, практиков, спросили.

Я не стал спорить. Какой толк говорить главному экономисту, что благодаря его «практике» угольный разрез давно и прочно стал убыточным в отрасли, которая и сама существует благодаря дотациям. Две недели технологи, механики, инженеры, не говоря об экономистах, пересчитывали плановую себестоимость и планы участка. Пересмотрели планы снабжения и выкинули все, что можно. В итоге плановая себестоимость снизилась на четверть. С

тем ее участники и пришли на совещание к директору разреза.

— Ну как, можем мы перевести участок на хозрасчет? — спросил он.

— Чует мое сердце беду, — заволновалась главный экономист. — Две недели все сидели до упора, каждую цифирку на десять рядов пересмотрели. И урезать вроде больше нечего, а все равно страшно мне. Боюсь я, и все тут.

— Чего же вы боитесь?

— А вдруг они на участке исхитрятся и при такой себестоимости за средний уровень зарплаты выскочить? Начнут вкалывать как бешеные...

— Ну, этого бояться нечего, мы их всегда притормозим, если потребуется.

— Как это?

— Очень просто! Сяду рядом и стану требовать, чтобы технологию соблюдали до тонкостей.

— Вы же не сможете там сутками просиживать.

— Я всегда могу придержать порожняк, проверки организовать. Да мало ли способов! Напущу горную инспекцию, так они месяца три будут кувыркаться.

На первый взгляд, мы имеем дело с парадоксом: руководители при переходе на хозрасчет ищут пути сдерживания роста производительности труда, а не его ускорения. Однако это не исключение, а правило: своя рубашка ближе к телу.

Больше года работает на арендном подряде коллектив цеха товаров народного потребления на машиностроительном заводе. С первого месяца цех ТНП стал получать экономию в среднем около 6 тыс. руб. в месяц (на 45 работающих). И уже через пару месяцев экономисты и технологи завода совместно попытались пересмотреть нормы расхода материальных ресурсов для изъятия этой экономии. Договор цеха с администрацией такой пересмотр запрещал, но его инициаторов это не смущало — они прикрывались государственными интересами и справедливостью. Главным предметом спора стала экономия прокладочной резины для упаковки. Документация ее предусматривала, но это требование никогда не соблюдалось. Это вполне устраивало и конструкторов, и ОТК, и технологов с экономистами. Во всяком случае, ни разу нарушения технологии не были документированы, не было претензий и от потре-

бителей. Стоило, однако, начать отчислять цеху ТНП премию за экономию резины (в размере 8,7% от суммы экономии), как грянул взрыв. Разбирался этот случай с начальником планового отдела, работниками ООТиЗ, нормировщиком, технологом и начальником цеха.

— Они просто нарушали технологию, и платить им за все это — не по-хозяйски, — говорили управленцы.

— Но почему же это никого это не беспокоило столько лет? Почему только сейчас решили «исправить» технологию и пересмотреть нормы?

— Так ведь раньше они за это ничего не получали, а сейчас будут. Это несправедливо!

— Чудесно! А кто же получал премию за экономию этой резины до перехода цеха ТНП на подряд?

— Завод.

— Мы же прекрасно понимаем, что бесхозных денег не бывает. Экономия резины есть сверхплановая прибыль, от прибыли образуется фонд, из которого осуществляется текущее премирование ИТР и администрации. Стало быть, пока премия шла вам — все было прекрасно, теперь часть ее пошла цеху — и вы хотите эту часть себе вернуть. Хотя заслуги в экономии резины у вас не больше, чем у цеха.

ПО ЗАКОНУ ОДНОГО САНТЕХНИЧЕСКОГО УСТРОЙСТВА

Но вернемся на ЖБИ. Директор вскоре самоустранился от активного воздействия на своих подчиненных. Секрет оказался прост. Завод был убыточным и «сидел» на дотации — что-то около миллиона в год. Решение о дотации на 1990 г. колебалось, и вместе с ним менялось и отношение первого руководителя к арендному подряду. Стоило возрасти шансам на дотацию, как внедрение аренды застывало на месте, а когда надежды на дотацию таяли, он принимался торопить экономистов. Они же от начала и до конца были против. И уже на третий месяц нашей работы предложили словно бы в шутку этот «эксперимент» уладить по-хорошему: мы вам за труды отступные — и дело с концом...

Любопытно, что при двухсотрублевых окладах они не только отказываются от восьмисот рублей, причитающихся за успешное внедрение, но еще и приплатить готовы. Значит, мои помощники были твердо уверены, что свое навер-

стают. Они, конечно, не слишком афишировали, но и особенно не скрывали секреты профессии.

— Ну вы сами подумайте, зачем мне это надо, — доверительно сказала мне как-то начальник планового отдела, когда я упрекнул ее в пассивности. — Сейчас я что хочу, то и ворочу. Есть у меня деньги — часть раздам, часть придержу. Не хватает какому-то цеху зарплаты или премии — я эту нехватку на всех понемножку отнесу. А аренда мне руки свяжет. Они ведь могут столько заработать, что у меня денежек не останется, а я им — кровь из носу — вынь да положь! Ведь они будут точно знать, сколько заработали, чужих затрат покрывать не станут. Значит, за все грехи впредь будет расплачиваться завод, а им это — как с гуся вода? Нетушки, это нам не подходит!

Когда десятки экономистов на разных предприятиях, не сговариваясь, твердят одно и то же, это никак не назовешь случайностью...

Первое, что обращает на себя внимание, — это противопоставление МЫ и ОНИ. МЫ — это управленческий аппарат, представители которого искренне убеждены, что именно они и есть завод. А все остальные — рабочие, техники, мастера, специалисты, одним словом, производственники — это ОНИ. ОНИ думают только о своей зарплате, знать не хотят НАШИХ проблем, ИМ сколько ни дай, никто и словечка доброго не скажет. Сколько будет у завода денег, зависит не столько от НИХ, сколько от того, сколько МЫ сможем пробить у вышестоящей организации. Стало быть, пусть ОНИ и получают по ставкам, расценкам и окладам на уровне своей средней зарплаты, остальные денежки не ИХ заслуга.

Если ОНИ смогут сами определять, сколько ИМ причитается, если МЫ потеряем возможность регулировки (еще словечко из профессионального жаргона), то это — конец всему, катастрофа и полный хаос. С ИХ легкой руки недолго разбазарить всю зарплату и премиальные.

— Как же это?

— А так. ОНИ вон наработают полтора-два плана, а я — плати. А если МЫ ИХ сырьем и материалами не обеспечим? Если запчастей для ремонта не найдем? Из каких это денег я по ИХ претензиям платить буду? Да ладно еще, если это цех, который готовую продукцию дает, тут нам фонд оплаты труда пересчитают и добавят, хотя с понижающим коэффициентом. А если перевыполнят план те цехи,

которые не дают готовой продукции? Им-то откуда платить?

— Но есть же понятие сопряженности мощностей цехов и участков. На каждую единицу конечной продукции расходуются определенные количества полуфабрикатов, заготовок, узлов и т. д. Зная производственную мощность выпускающего цеха, вы без проблем определите мощности остальных подразделений. Теперь представьте себе ФОТ завода в виде большой матрешки. Тогда фонд оплаты труда отдельных подразделений — это матрешки поменьше. И все они должны «влезать» одна в другую.

— Оно ясно, да как это сделать?

— Очень просто! До перевода на арендный подряд надо изменить организационную структуру. Кого-то укрупнить, объединить, а кого-то, напротив, разукрупнить. Ведь арендным, хозрасчетным может быть только такой коллектив, который выпускает конечную продукцию (услуги), во-первых, и в котором объединены все те, кто необходим и достаточен для этого, — во-вторых. Ваш ДОЦ — он ведь практически автономен и производит изделия, за которые завод получает денежки. А в самом ЖБИ ни одно подразделение по отдельности нельзя сделать действительно хозрасчетным. Значит, на арендный подряд надо переводить все основное производство, а отдельные подразделения в нем играют роль участников, бригад. В этом случае каждая «матрешка» четко привязана к конечной продукции.

— А если, скажем, формовщики или арматурщики перевыполнят план, а продукции столько не будет, как тогда быть?

— Заплатим только за продукцию. Незавершенка не должна выходить за необходимые границы. Еще древние римляне говорили: не плачу за надежду наличными.

— Но тогда надо увольнять часть людей, избавляться от избыточного оборудования. Нас ведь всегда могут «подставить» и поставщики, и транспортники. Иногда по неделе простаиваем, а план все равно делать надо.

— Для чего же тогда на арендный подряд переходить, если не для роста производительности труда? Проблемы снабжения, транспорта и сбыта, конечно, есть, но чьи они? Для чего заводу управленцы, которые их не решают и решить не могут? А по претензиям платить надо!

— Да из каких же средств платить-то?

— Из каких средств вы оплачиваете штрафы и санкции?

— Эти затраты ложатся на общую себестоимость продукции завода.

— Заплатите по хозрасчетной претензии — вырастет себестоимость, уменьшится прибыль, а с нею и фонд оплаты труда, значит, уменьшится размер текущего премирования ИТР и служащих. И это уменьшение в полной мере отразится на тех, кто не решил конкретные вопросы по претензиям.

— Так я и думала! Они будут при аренде с деньгами, а нам — кукиш с маслом!

Где-то через год после упомянутого разговора случилось мне помогать трем экономистам автопредприятия подвести итоги первого месяца работы автоколонны на арендном подряде. Они совершенно спокойно отнеслись к тому, что коэффициент эффективности (отношение фактического количества произведенных автоуслуг на 1 рубль материальных затрат к плановому) у бригад оказался весьма различным (от 0,73 до 1,69), но как только выяснилось, что в лучшей бригаде заработки водителей достигают 1200—1400 руб., так все трое затянули хором: « А на-а-ам?»

Как известно, в сливном бачке есть трубка, через которую, если уровень превышен, вода уходит вниз. Большинству из нас свойственно завидовать тем, кому выпадает благ больше, чем нам. Потому было бы просто невероятно, чтобы чиновник, отмеряющий блага (пусть сколь угодно честно заработанные), не сопоставил их со своими собственными и не попытался, образно говоря, сдернуть избыток чужих благ в «унитаз». Мне частенько кажется, что если бы этот образ вставал перед нами при приступах зависти, то это, по крайней мере, сдерживало бы проявление наших чувств.

А МУЖИКИ НАС СЛУШАЛИ, ДА УСМЕХАЛИСЬ В БОРОДЫ

Однажды, когда маятник дотации приближался к нулевой отметке, мне удалось использовать очередной прилив активности директора. Забрав подготовленную документацию, мы всей компанией отправились в ДОЦ: проводить собрание коллектива по переводу на арендный подряд. На собрании бросилась в глаза необыкновенная пассивность рабочих и несокрушимая уверенность начальника ДОЦ, что директор с эко-

номистами непременно их надуют. Оба симптома чрезвычайно важны для постановки правильного диагноза.

Ознакомив рабочих с условиями арендного договора и разъяснив их применение на практике, я привел им результаты предварительной «примерки» (мы брали лучший и худший месяцы предшествующего года, «примеряли» к ним условия арендного подряда и сопоставили фактические заработки с расчетными). Прибавка составила более 70 руб., то есть 15—20% к средней зарплате. Такой рост — и за тот же самый труд. Казалось бы, о чем еще думать, надо голосовать «за» двумя руками!

Не тут-то было. Коллектив сохранял полную индифферентность. В чем дело? Может быть, опасаются неизвестности? Боятся, что, подписав договор, наденут себе на шею хомут, от которого потом нельзя будет избавиться? Недоверие к «белым воротничкам» носит массовый характер, однако и к этой двери можно подобрать ключик.

— Вот что, мужики! — обращаюсь к рабочим. — Договор предлагается заключить пока всего на три месяца. Это будет проба сил. И вам, и экономистам, и директору — всем надо осваивать новое для себя дело — отношения при подряде. Чтобы научиться плавать, нельзя просто швырнуть человека в воду: может и утонуть. Нужны, хотя бы на первых порах, спасательный круг и тренер. Поэтому давайте договоримся так — во время нашего опыта зарплату вам будут рассчитывать двумя способами — по-старому и по-новому. Платить будут по тому варианту, где она больше. А потом мы с вами снова соберемся и вы решите — продлить договор или отказаться.

— А если нас дурить станут, кто будет арбитром? — сомневаются мужики.

— Постойте, — вмешался начальник ДОЦ. — До голосования я хочу, чтобы директор сам подтвердил те пункты договора, где он обязуется оплачивать нам хозрасчетные претензии в случае, если он не обеспечит нас материалами, запчастями или будет отвлекать на несвойственные работы и т. д.

— Так я же подписал договор со своей стороны, — отозвался директор.

— Мало ли что, — заартачился начальник цеха. — А потом перед рабочими я должен буду отвечать в случае чего. Поэтому я настаиваю, чтобы вы сами эти пункты разъяснили народу и подтвердили свое слово.

Наблюдая за этой сценой, я отметил, что не только рабочие восприняли как должное эти требования, но и сам директор нимало не почувствовал себя оскорбленным подозрением в мошенничестве. Его заботило, как бы оставить себе хоть какие-то лазейки на случай, если претензии будут-таки предъявлены. Начальника ДОЦ заботило другое — сложить с себя всякую ответственность за будущие лукавства. Рабочие же проявляли такое безразличие к исходу собрания, что стало очевидно — возможные изменения в заработке для них несущественны, так как зарплата, вероятно, не главная часть их личных доходов.

Истина лезла в глаза на каждом шагу. Склады, двор, цех были полны «валюты» — круглого леса, пиловочника и изделий из них. Учет — из рук вон, охрана символическая. И полная возможность компенсировать себе последствия любого притеснения со стороны начальства воровством в соответствии с неписаной табелью о рангах.

Из разговоров с начальником ДОЦ я знал, что и запчастями, и инструментом он обеспечивает цех сам, выменивая их на древесину. Остальное комментариев не требует. Такое встречается всюду, где рабочие имеют дело с дефицитом, будь то сырье, материалы, корма, продукты, комплектация.

Пример с ЖБИ оказался хрестоматийным. Высокие стороны подписали-таки договор. Но прошел месяц, за ним второй, третий, а экономисты упрямо не подводили итогов. Предлоги были самые разные — болезнь, отчеты и т. п. Суть, однако, была в ином. Дотацию дали, и директор успокоился: целый год можно продержаться без перемен. Любопытно, что и рабочие отнюдь не стали настаивать на выполнении обещаний. Начальник деревообделочного цеха был неизменно вежлив, услужлив, говорил намеками и... все оставалось по-старому.

Что ж, бесполезно лечить пациента, который не хочет выздороветь...



*-

О НАС ЗАБЫЛИ

Я инженер-экономист по специальности, работаю начальником ПЭО на заводе. Наконец-то на шестом году перестройки в вашем журнале вспомнили о заводских экономистах! (Кстати, среди депутатов Ленсовета нет ни одного представителя ИТР, т. е. «черная» интеллигенция оказалась выброшенной из процесса политической жизни.) Кто только не говорит об экономике: и журналисты, и юристы, и депутаты, и даже пенсионеры, а о нас, о тех, кто последние два года удерживает предприятия всеми правдами и неправдами, покрывая руководителей (а они в большинстве случаев и не понимают, что подписывают), будто забыли.

Я думаю, если бы у нас была возможность печататься или выступить на каком-то большом собрании — это был бы «шок» не только для наших ученых (хоть мы их и уважаем как теоретиков), но и для западных.

Кроме того, и это описано в журнале, на предприятиях в основном остаются люди 50—55 лет, молодежь уходит в СП, малые предприятия и т. д. У средних и мелких предприятий нет денег, идет сокращение. Какие там компьютеры, если еще считают на счетах, денег на курсы повышения квалификации нет, а тем более на круизы по 20—40 тыс. руб., на которых можно встретиться с учеными мужами! Кстати, каждый второй специалист с крупных предприятий остается на Западе, а каждый седьмой после такого «вояжа» увольняется и уходит в СП. А предприятия терпят убытки.

Самоподготовка — это хорошо, но хочется посмотреть хоть одним глазом, что такое экономист на западном предприятии. Да видно, не дано. Обидно увольняться, тем более когда больше волнует работа, а не деньги.

С. М. ПОПЕЛИНСКИЙ,
Ленинград





Все мы знаем (хорошо если понаслышке) об уголовном розыске, ОБХСС, инспекции по делам несовершеннолетних, административном надзоре. Недавно после массированной подготовки общественного мнения к ним добавилось еще одно солидное подразделение — Управление по борьбе с организованной преступностью. И вот уже ведомственная статистика подтверждает, что его работники недаром едят нелегкий хлеб, так и эдак анализируется динамика раскрытых преступлений, осужденные идут по этапу — словом, «жизнь бурлит».

Но знаем ли мы при этом, что же такое «организованная преступность», откуда она взялась, существовала ли до организованной борьбы с нею? На эти вопросы пока нет однозначных ответов. И хотя все согласны, что это социально опасное явление, продолжаются серьезные споры о его сущности.

ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ: АНФАС И ПРОФИЛЬ

И. Б. МИХАЙЛОВСКАЯ,
доктор юридических наук,
Академия МВД СССР,
Москва

Проблем с классификацией «традиционных» видов преступности (преступность несовершеннолетних, рецидивная, корыстная), как правило, не возникает, поскольку достаточно определенно выделены их уголовно-правовые и криминологические признаки. Соответственно структурированы правоохранительные органы.

Иное положение с организованной преступностью. И теоретики и практики понимают, что существует такое социально опасное явление, выходящее за рамки традиционных представлений о преступности, но не могут его однозначно идентифицировать. Ни уголовный закон, ни криминологическая теория не называют критериев ее вычленения из прочих видов преступности. Закон не знает составов преступлений, отражающих единичные факты этого явления. А советская криминология, выросшая из недр уголовного права, связывает критерии с признаками состава

преступления или обстоятельствами его совершения (например, субъект преступления — несовершеннолетний, субъективная сторона — корысть, объективная — насилие, место преступления — город).

КАК «ОПОЗНАТЬ» ?

Неутихающие споры специалистов по поводу признаков организованной преступности представляют не только теоретический интерес, но и влияют на выработку практических шагов по борьбе с ней. Поэтому уместно остановиться на них подробнее.

Многих обнадеживает обращение к зарубежному опыту. Но оно не помогает. Так, в законе США 1968 г. «О контроле над преступностью» организованная преступность определена как противоправная деятельность членов высокоорганизованной и дисциплинированной ассоциации, поставляющей запрещенные законом услуги (азартные игры, проституция, торговля наркотиками, ростовщичество и др.). То есть вычленена по двум признакам: ПО СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, которая либо полностью запрещена законом, либо является монополией государства; ПО СУБЪЕКТУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ — устойчивая, жестко структурированная организация с безусловной властью над своими членами.

Поскольку советский уголовный закон рассматривает частнопредпринимательскую деятельность как преступную, первый признак лишается содержания. А второй отражает лишь форму, способ организации преступной деятельности, поэтому может быть присущ уже известным видам преступности (общеуголовной, хозяйственной и т. п.). Что касается «ОРГАНИЗОВАННОСТИ», присутствующей в названии обсуждаемого вида преступности, то она свойственна и шайке уголовников, промышляющей кражами, и группе расхитителей государственного имущества, и компании несовершеннолетних, решивших проучить «выбившихся из-под контроля» сверстников.

Хорошо бы провести черту, за которой организованность приобретает новое качество. Некоторым специалистам представляется, что это качество может быть связано со степенью легализации организационных стуктур, которые условно можно разделить на нелегальные, полулегальные и легальные.

Однако нелегальные характерны и для общеуголовной преступности. Как бы ни была хорошо организована воровская шайка, закон никогда не признает подобных целевых объединений. Нелегальным организационным структурам всегда противостоят легальные, призванные вести с ними борьбу.

Полулегальные структуры в наших условиях свойственны и экономической преступности. Отличительные их признаки — сочетание правомерной и неправомерной деятельности по достижению официально поставленных целей, а также создание на основе легальных структур скрытых, неофициальных, занятых противозаконной деятельностью. В командно-административной экономике в полулегальных структурах вынуждены действовать «толкачи»-снабженцы и должностные лица предприятий, производящих и сбывающих «левую» продукцию. Полезность или вредность для общества той или иной деятельности и ее результатов нельзя оценивать лишь по юридическим критериям («все запрещенное вредно, все разрешенное полезно»), поскольку правовые нормы не всегда объективно отражают реальные общественные потребности. Общественно вредной деятельностью занимаются и вполне легальные государственные органы. Достаточно вспомнить массовые репрессии.

Практически все криминологи выделяют КОРЫСТНУЮ НАПРАВЛЕННОСТЬ организованной преступности — нацеленность на получение прибыли и обогащение. В принципе это правильно. Однако сама по себе корыстная направленность не связана с сущностью конкретного вида преступности. По этому признаку криминологи делят преступность на корыстную, корыстно-насильственную и насильственную. На практике такое деление сводится к тому, что увеличение доли насильственных и корыстно-насильственных преступлений свидетельствует об ухудшении качественных характеристик преступности, и наоборот.

Кроме того, корыстная направленность скорее характеризует отдельное деяние, чем социальное явление в целом. Именно поэтому и общеуголовная, и хозяйственная преступность имеют корыстную мотивацию. Следовательно, корыстную направленность нельзя рассматривать в качестве критерия, разграничивающего общеуголовную, экономическую и организованную преступность.

В литературе рассматривается и такой признак последней, как СВЯЗЬ С КОРРУПЦИЕЙ. Возможно, это и верно,

но нужно строже определить саму коррупцию, раскрыть характер и механизм этой связи. Иначе сложно разграничить организованную и экономическую преступность. Поскольку этого не сделано, в первой нередко видят наиболее опасную форму общеуголовной и экономической преступности либо их симбиоз. Из такой трактовки выводятся характеристики организованной преступности — глубокая законспирированность, стабильность структур, их функциональная обособленность.

Нет единства и в представлении о ЛИЦАХ, ЗАНЯТЫХ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ. Здесь фигурируют вооруженные до зубов мафиози, дельцы теневой экономики, коррумпированные чиновники. В качестве центральной фигуры обычно выдвигается «делец теневой экономики», иногда — представитель «высшего эшелона» уголовной преступности, но опять-таки в тесном контакте с «матерым расхитителем».

Отсутствие в законе конкретных составов преступлений, а следовательно, и обобщенных сведений о лицах, их совершивших, оставляют за туманной завесой черты главных действующих лиц организованной преступности. Вместе с тем эмпирические наблюдения свидетельствуют о многоликости субъекта, о том, что подобные преступления не под силу одиночкам.

Речь идет не о групповой, совместной деятельности отдельных лиц. Иначе организованная преступность была бы тождественна групповой.

Имеется в виду другое: в организованной преступности должны быть задействованы и легальные официальные структуры. Это придает преступному миру особый уровень организованности, принципиально более высокого порядка.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ — СОУЧАСТНИК ПРЕСТУПЛЕНИЯ

На мой взгляд, одним из критериев организованной преступности является ХАРАКТЕР ЕЕ СТРУКТУР, ОФИЦИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ. В чем же их специфика? Ведь, скажем, экономическая преступность также не может существовать вне связи с должностными лицами государственных органов и предприятий. По моему, сердцевину организованной преступности составляет СОУЧАСТИЕ ОРГАНОВ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ. Именно потому, что сложив-

шаяся система управления сосредоточила в одних руках политическую и экономическую власть, хозяйственные дела оказались неразрывными с политическими. Это во многом объясняет «коллективный» характер организованной преступности.

Партийный функционер может играть далеко не центральную роль в преступной группе, а его действия могут и не содержать признаков преступления. В связи с этим криминологи настаивают на отсутствии связи между власть имущими и организованной преступностью. Так, О. В. Пристанская предлагает такое деление: общеуголовные преступные объединения, пользующиеся гангстерскими методами (рэкет, похищение детей с целью шантажа, эксплуатация проституции, азартных игр, распространение наркотиков, борьба между преступными группировками за сферы влияния); преступные объединения, занимающиеся незаконной экономической деятельностью, подкупая партийных и государственных работников (Организованная преступность. М., 1989. С. 58—59).

Получается, что последним отводится лишь роль «соблазняемых». Сторонники такой точки зрения ссылаются на то, что высокопоставленные лица в партийно-государственном аппарате вряд ли могут организовывать преступления, поскольку подавляющая часть их рабочего времени уходит на выполнение официальных функций.

Таким образом, роль и место отдельных лиц в преступной деятельности оцениваются лишь С ПОЗИЦИЙ УГОЛОВНОГО ЗАКОНА, который, как уже говорилось, оставил «за бортом» организованную преступность. Между тем высокопоставленным чиновникам партийного и государственного аппарата вовсе не обязательно лично или непосредственно участвовать в преступлении. Ведь значительная часть их деятельности опирается не на закон, а на инструкции, устные распоряжения вышестоящих чинов, сложившиеся правила и традиции. Грань между законным и незаконным размыта, остается широкий простор для различной правовой оценки тех или иных действий, компетенции и юридической силы принятых решений.

В подтверждение этого вывода сошлюсь на трудности, с которыми столкнулась Комиссия по привилегиям Верховного Совета СССР, окунувшись в бесчисленное число актов, устанавливающих как сами привилегии, так и процедуры их реализации. Правовая зыбкость определения компе-

тенции и полномочий основного субъекта власти породила молчаливое признание верховенства партийных решений и даже высказываний отдельных лидеров над законом. Поэтому формы участия в преступной деятельности партийных функционеров и контролируемых ими государственных чиновников могут не выходить за рамки сложившегося порядка (например, «высоким гостям» устраивается пышный прием за счет средств, не имеющих легального источника). Поэтому неправомерно ограничивать СФЕРУ организованной преступности лишь теневой экономикой, оставляя без внимания теневую политику — реализацию власти вне правовых рамок и помимо формальных ее субъектов.

Связь организованной преступности со структурами власти завуалирована и таким обстоятельством. Анализ уголовных дел о преступлениях, в которых замешаны крупные функционеры партийно-государственного аппарата, свидетельствует о корыстной направленности их деятельности. Поэтому на первый план выступает их участие в хищениях и взяточничестве. Однако материальная ориентированность организованной преступности вряд ли является ее обязательным и постоянным свойством. Действительно, если функционер не видит угрозы потерять свое место и социальный статус, он стремится из своего положения извлечь и материальную выгоду. Но если штиль сменяется бурей, тут уж не до выгоды, сохранить бы власть.

Некоторые специалисты, признавая ВЛАСТЬ В КАЧЕСТВЕ ЦЕЛИ организованной преступности, имеют в виду не ее сохранение существующими партийно-государственными структурами, а завоевание какими-то новыми, имеющими иную социальную природу. Однако это мнение не подтверждается эмпирическими данными. Кроме того, несколько расшатанная, но все еще мощная командно-административная система вряд ли до сих пор не выявила бы любую социальную силу, противостоящую ей, и не оказала бы ей достойного сопротивления.

Если бы не было СРАЩИВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ С ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ, последней обязательно противостояли бы органы, от имени государства и общества ведущие с ней борьбу. Конечно, преступления могут оставаться нераскрытыми, а преступники — уйти от ответственности. Но там ситуация принципиально иная: власть хотя и потерпела поражение в конкрет-

ном случае, но не превратилась в соучастника преступления.

Не могу согласиться и со взглядом на организованную преступность как на глубоко законспирированные преступные сообщества, имеющие колоссальные средства, разветвленные связи в государственном и партийном аппарате, в правоохранительных органах. Дело не столько в «глубокой законспирированности», сколько в отсутствии полномочных органов, действительно способных противостоять организованной преступности.

ИСТОКИ ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Разные подходы приводят к различным ТРАКТОВКАМ ЕЕ СУЩНОСТИ. Те, кто видит в ней симбиоз общеуголовной и «корыстно-хозяйственной» преступности, в качестве причины называют «негативные изменения в экономике, благодаря которым стало возможным получение прибылей и сверхприбылей», а сложилась она якобы объективно, на основе серьезных «социально-экономических упущений в обществе»... Подобные суждения вызывают массу вопросов не только из-за расплывчатости формулировок, но и потому, что не указывают на конкретные противоречия общественного развития, ставшие истинным истоком организованной преступности.

Ближе к истине, по-моему, авторы, видящие в ней СИМБИОЗ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И КОРРУМПИРОВАННОГО АППАРАТА. На их взгляд, противоречие между экономической целесообразностью и системой, поставившей под тотальный контроль государства производство, распределение и обмен, изгнание из легальной жизни рыночных отношений породили теневую экономику. По своей природе она нормальная и результативная. Но, оказавшись вне закона, вынуждена прибегать к противоправным средствам. А не существовать в условиях, когда в легальной экономике господствует бюрократия, она не может.

Действительно, отсутствие реальных экономических стимулов вынуждает «подталкивать» экономику административными «кнутами», пускать в ход различные призывы и мобилизации. Дефицитная экономика в свою очередь требует разрастания бюрократии, ибо надо строго контролировать распределение фондов, потребление товаров. Скованное по рукам и ногам производство не в силах конкури-

ровать с рыночной экономикой, более того — не может прожить без ее помощи: вечный дефицит и столь же вечный избыток запасов сырья и оборудования требуют гибкого механизма обмена. Частично его берет на себя теневая экономика, подпольный рынок.

Утверждение, будто теневая экономика помогает дефицитной, и в итоге интересы бюрократии и дельцов теневой экономики совпадают, отчетливо высвечивает важную причину организованной преступности. Теневая экономика столь же стабильна, как и государственный монополизм (пока существует предмет, существует и его тень). Официальные органы ее как бы запрещают и преследуют, но при этом постоянно воспроизводят социальный заказ на нее. Такое двойственное отношение наводит на мысль о стабильных связях между ними и теневой экономикой, которые при определенных условиях легко могут перерастать из полулегальных в преступные.

Короче говоря, теневой экономике власть может предложить свои услуги и получить за них вознаграждение. Конечно, это не означает постоянной инициативы партийно-государственных чиновников в поисках компаньонов-теневиков. А вот последние могут активно домогаться таких контактов. Однако хозяева положения — власть имущие, поскольку в конечном счете от них зависит, что и сколько получат теневики за свои деньги.

Итак, уточню представление о СФЕРЕ организованной преступности. Во-первых, это хозяйственная деятельность и «около», когда субъекты организованной преступности получают материальную выгоду, откачивая из теневого бизнеса часть прибыли, либо присваивают средства государства, кооперативов, граждан, скажем, завышая в статотчетности объемы произведенной продукции или вымогая взятки за удовлетворение законных требований кооператоров и занимающихся ИТД. Во-вторых, это «продажа» выгодных должностей. В-третьих, при определенных обстоятельствах активность организованной преступности может перемещаться в сферы, где злоупотребление властью преследует не материальную выгоду, а самосохранение.

СУЩНОСТЬ организованной преступности, ее исходные предпосылки, на мой взгляд, как В ЭКОНОМИЧЕСКОМ, так и в ПОЛИТИЧЕСКОМ монополизме. Пока существуют

эти формы, сохраняются объективные причины существования организованной преступности.

Признавая причастность партийно-государственной власти к зарождению и развитию организованной преступности, некоторые специалисты видят ее источник все же за пределами властных структур. Так, В. В. Панкратов (Организованная преступность. С.183—184) исходит из того, что теневая экономика, сосредоточив в своих руках значительные денежные и материальные ресурсы, сама обладает властью, позволяющей сохранять и приумножать свою собственность. По его мнению, основанная на рыночных отношениях подпольная экономика («цеховики»), родившись в послевоенные годы, последовательно расширялась благодаря подкупу управленцев, которые, когда исчезла угроза сталинских уголовных репрессий, охотно меняли власть на деньги. Однако власть имущие были нужны теневикам лишь для решения отдельных задач.

В. П. Мурашев рассматривает организованную преступность (там же, с. 42—43) как отношения, «альтернативные социалистическим», «базирующиеся на капиталистическом способе производства и распределения, т. е. основанные на функционировании капитала и рыночных отношений». При такой трактовке разрушение командно-административной системы расценивается как пособничество процветанию организованной преступности.

Если основой организованной преступности, как утверждают В. П. Мурашев и другие, является нелегальная экономическая деятельность, то достаточно уничтожить ее, чтобы подорвать корни этого явления. Но что такое в наших условиях «нелегальная экономическая деятельность»? Это любые акции в производстве, распределении и обмене, противоречащие установленным правовым нормам, которые сами нуждаются в радикальном изменении (и уже изменяются).

Нелегальная экономика — вечный спутник монополизма, и опирается она на объективные законы рынка, борьба с которыми не укрепляет, а разрушает материальную базу общества. Нелегальную экономику можно еще глубже загнать в подполье, но это лишь сильнее изуродует формы ее существования. А расплачиваться будет все население — повысятся цены на черном рынке, обострится дефицит и т. п. Выгоду от нелегального положения значительной части экономики получают в основном обладатели монополь-

ной власти. Ее легализация, сужая сферу их господства, очищает товарно-денежные отношения от вредных наслоений, которые они приобрели, находясь в «изгнании».

По мнению В. В. Лунеева (Организованная преступность, с. 49), организованная преступность существует параллельно с государственными структурами, повторяет их и заполняет ниши, еще не заполненные государством и издаваемыми им правовыми актами. При таком подходе закономерен вывод: чем полнее «общественное пространство» заполнено государственными структурами и правовыми актами, тем уже сфера приложения сил организованной преступности. На мой взгляд, здесь прямо противоположная связь: чем активнее государство вмешивается в жизнь общества и жестче монополия власти, тем обширнее возможности для злоупотреблений ею, тем больше общественных потребностей может быть удовлетворено не благодаря, а вопреки правовому порядку, т. е. шире плацдарм для расцвета организованной преступности.

Нужно не укрепление монополии государственной собственности, а превращение последней в одну из равноправных, не укрепление власти партийно-государственного аппарата, а построение правового государства с присущим ему разделением законодательной, исполнительной и судебной властей, действительное верховенство законодательной власти в системе государственных органов. Иначе вряд ли удастся победить организованную преступность. И тут не помогут любые перетасовки подразделений правоохранительных органов и создание новых управлений.



ЗАЛОГ УСПЕХА — ЗАЛОГ

В. В. СЕДОВ,
доктор экономических наук,
Свердловск

Переход к рыночным отношениям оживил поиск экономических рычагов экологической политики. Некоторые из них предлагались на страницах ЭКО (2.90. С. 27—31). Сейчас хочу привлечь внимание к такому рычагу, как залог. Он хорошо зарекомендовал себя в отношении стеклянной тары. Благодаря тому, что в цену товаров включается залоговая стоимость посуды, последняя после употребления оказывается не на свалке, а возвращается в хозяйственный оборот. Помимо экологического — огромный экономический эффект. Увы, несмотря на очевидные достоинства, залог не получил большого распространения, а ведь его можно использовать как мощное средство экологической политики.

При добыче сырья и топлива экологические проблемы возникают в связи с тем, что разрушаются природные ландшафты, образуются гигантские отвалы и терриконы. Темпы рекультивации низки из-за отсутствия экономической заинтересованности в ней у добытчиков и нехватки средств у заинтересованных организаций. Система залогов на вскрышные и подземные работы могла бы существенно уменьшить отрицательное воздействие добывающей промышленности на природу.

Добывающие предприятия, начав добычу и отгрузку сырья или топлива, часть полученных от реализации средств должны откладывать в банке на депозит. Величина этого принудительного вклада зависит от размеров территории, занимаемой отходами горных работ, от стоимости восстановительных работ и сроков, в течение которых добывающие предприятия обязуются восстановить нарушенные земли. Дольше срок — больше вклад. По завершении рекультивационных работ предприятия получают право распоряжаться вкладом вместе с набежавшими процентами. Если же рекультивация не проведена в установленные сроки, вклад снимается со счета предприятия и используется для финансирования организаций, взявшихся за восстановительные работы. Так срочный вклад принимает форму залога.

Подобная система может быть применена в отношении перерабатывающих и топливно-энергетических предприятий, накапливающих горы отходов, коэффициент использования которых чрезвычайно мал. Накопленные в стране остатки золы и золошлаковых отходов, шлаков сталелитейного и доменного производства, огарков пирита, фосфогипса и т. п. в десятки, а то и в сотни раз превышают объем их использования. Между тем возможности применения отходов здесь очень велики — нужны только стимулы.

Система залогов на отходы переработки, не нашедшие полезного применения и размещенные в шламонакопителях, хвостохранилищах, золоотвалах и т. д., дает такой стимул. Залог мог бы заставить предприятия выявлять возможных потребителей отходов, искать технические способы комплексной переработки сырья и тем самым уходить от традиционного подхода, при котором переработчика интересует один полезный компонент, а остальные рассматриваются как отходы и направляются на свалку.

Подобная система применима и в городах при прокладке траншей, рытье ям, раскопках, портящих дорожное покрытие и создающих массу неудобств населению. Организации, занимающиеся этими работами, должны платить залог в таких размерах, чтобы при их отказе в установленные сроки восстановить нарушенную территорию на него можно было бы найти подрядчиков, способных вернуть улице прежний облик.

Залоговую систему можно использовать и в отношении газообразных и жидких отходов. Плату за загрязнение следует превратить в залог: дать предприятиям время на ликвидацию или сокращение выбросов до определенного уровня, и если это удастся, они получат обратно всю сумму плат вместе с процентами.

Уплачивая залоговую сумму, предприятия получают своеобразную «установку» на борьбу с отходами не просто из благородных побуждений или из-под палки, а из меркантильного расчета — вернуть деньги вместе с процентами. Благодаря последним сумма может составлять немалую величину. Если же предприятие не добивается снижения отходов в установленные сроки, то залог превращается в обычную плату за загрязнение, экономические достоинства которой достаточно подробно описаны в литературе. Залог сочетает достоинства платы за загрязнение и премии за устранение загрязнения.

Подобное сочетание кнута и пряника дает рынок: произвел то, что надо, получай обратно свои затраты вместе с прибылью, а не то не вернутся и издержки. В этом один из секретов эффективности рыночной экономики. К сожалению, в отношении природоохранной сферы законы рынка чаще всего оказывают отрицательный эффект, заставляя товаропроизводителей экономить на охране природы. Залог устраняет этот дефект.

Заметим, что эффективность современной экономики во многом зависит от развитости кредитных отношений. Система залогов подключает эти отношения к природоохранному делу. С одной стороны, банки могут использовать залоговые суммы для кредитования мероприятий по охране природы, с другой — предприятие, уплатившее залог, может для проведения природоохранных мер обратиться в банк за кредитом в расчете на его погашение после возвращения залоговой суммы.

Включение залога в цену продукции добывающих и перерабатывающих отраслей неизбежно приведет к удорожанию сырья и полуфабрикатов. Это минус, но его можно рассматривать и как плюс. Ведь не секрет, что одна из причин некомплексной переработки сырья, повышенной материалоемкости наших изделий, большого количества отходов на предприятиях, производящих конечный продукт, — относительно низкие цены на сырье и полуфабрикаты по сравнению с мировым уровнем. Их удорожание за счет включения залога стимулировало бы более комплексное и экономное их использование, снижение отходов производства. Можно считать оправданным и включение залоговой суммы в цены конечных продуктов — ведь это залог предстоящих затрат на предотвращение загрязнения среды. Эти затраты общественно необходимы и должны найти отражение в цене товаров.

Цена призвана играть важную роль в обеспечении экологичности не только производства, но и товаров. Чем экологически чище товар, тем более высокую цену он должен иметь. Это выгодно и для производителей, и для потребителей, страдающих от загрязненной продукции. Конечно, в условиях тотального дефицита производители последней оказываются в более выгодном положении. Но и здесь могла бы помочь система залогов. Производителей неэкологичных товаров следует лишать части выручки на сумму, которая устраняла бы их преимущества и подталкивала к производству экологически чистой продукции.

Общий эффект предлагаемой системы залогов значительно возрастет, если ее распространить и на товары, пригодные после употребления к утилизации. В этом случае залоговую сумму придется возвращать не производителям, а потребителям после того, как они, использовав полезность товара, сдали его в виде утильсырья на приемные пункты. Правда, цены на сданные в утиль вещи пока не содержат экологического залога, а поэтому смехотворно малы и не поощряют его сдачу. Не случайно население привлекают дополнительными стимулами: талонами на книги и дефицитные вещи и т. п. Но все это дает эффект при дефицитной экономике. С ее устранением проблема сбора вторичного сырья обострится. Так что вхождение экономики в рынок требует широкого распространения экологического залога.

РЕГАЛИИ ТРАГЕДИЙ

А. БАСКИН, В. ВАСИЛЬЕВ,
кандидаты технических наук,
отдел безопасности мореплавания ЦНИИ морского флота

Десятилетиями советским людям внушали, что отдать жизнь за социалистическую собственность — долг советского гражданина. Если целью мирового цивилизованного морского сообщества провозглашено сохранение человеческой жизни на море, что и отражено в наименовании специальной Международной конвенции, то у наших моряков задача иная — борьба за живучесть судна. И документ, регламентирующий действия капитана гражданского судна в аварийных ситуациях, называется «Наставление по борьбе за живучесть судна». Аналогичный документ действует в Военно-морском флоте. Борьба за живучесть длится до конца. Поэтому нередки случаи, когда с судна (корабля), теряющего плавучесть и получившего предельный крен, уже нельзя спустить шлюпки и люди, не удержавшись на палубе, падают в воду.

Действующие морские нормативные документы обьективно делают представителя судовладельца — капитана судна — социально опасной личностью: его долг и личные интересы противопоставлены интересам экипажа. Можно привести множество примеров, когда капитаны боролись до конца за живучесть своих судов и погибали вместе с экипажем. Но мы приведем противоположный пример.

14 марта 1987 г. судно «Комсомолец Киргизии», следовавшее Северной Атлантикой в штормовых условиях, получило повреждение корпуса и в него стала поступать вода. Капитан дал аварийную радиограмму и по указа-

нию начальника Балтийского пароходства запросил помощь у Береговой охраны США. Три американских вертолета, пролетев более 300 км над морем, сняли 27 членов экипажа вместе с капитаном, который, как и положено, покинул судно последним. Не было потеряно ни одного человека. Спасателей и спасенных принял президент Р. Рейган...

По возвращении против капитана было возбуждено уголовное дело. Приказом министра морского флота у него изьяли капитанский диплом. Партком пароходства исключил его из партии. Капитан В. Хурашев скоропостижно скончался от ишемической болезни сердца в возрасте 47 лет, так и не дождавшись, чтобы с его имени сняли позорное пятно. До сих пор различные комиссии треплют имя умершего капитана, выискивая вину в его действиях, хотя транспортная прокуратура уже дважды прекращала уголовное дело в связи с отсутствием состава преступления.

Капитана Хурашева добило общественное мнение. В многочисленных письмах соотечественники требовали учинить расправу над капитаном, который «на радость Рейгану утопил зерно». То, что ни один человек не погиб, воспринималось как должное. Моряки получили хороший урок.

Гибели большей части экипажа атомной подводной лодки «Комсомолец» посвятили свои страницы многие издания. Однако авторам публикаций не удалось обобщить и осмыслить свидетельства многих очевидцев трагедии. Попробуем сделать выводы на базе только опубликованных данных.

Пожар на лодке возник в 11.02 (время московское). Командир корабля капитан 1-го ранга Е. Ванин не стал волновать командование Северного флота сигналом бедствия. В его сообщении содержалось заверение, что «экипаж готов самостоятельно бороться за живучесть», а также «несколько просьб, которые были связаны с доставкой дополнительных противопожарных средств, с возможной отбуксовкой подлодки». Естественно, что военный корабль сносился со своим командованием шифрованными радиограммами. Открытым текстом передается только SOS — сигнал бедствия ко всем способным оказать помощь. Представители Министерства обороны, постоянно называющие «сигналом» сообщение об аварии, сознательно вводят общественность в заблуждение. К 17.00 сообщения стали более тревожными. А потом с «Комсомольца» известили о срочной эвакуации. Следовательно, до 17.00 сообщения были «менее тревожными» и, простите, дезинформирующими. Согласно последним опубликованным данным, лодка пошла ко дну в 17.08. Мы убеждены, что сигнал бедствия так и не поступил, ибо гибель лодки явилась неожиданностью для командира и экипажа.

В районе, где бедствовала лодка, обычно находится множество рыболовецких судов из различных стран. Это они, а не норвежское судно-спасатель из Будё, как об этом писал «Огонек», могли подойти к «Комсомольцу» через 1,5—2 часа. Ведь из Будё до лодки было более 600 км, т. е. около суток хода.

Нельзя, конечно, не согласиться с критикой наших аварийно-спасательных средств. Правда и то, что виновны в этом ведомства, не выполняющие решения директивных органов. Но в том-то и дело, что верные в общем

стереотипы и общая перестроечная направленность прессы в данном случае подвели журналистов. Командно-административная система виновна, так сказать, вообще. Здесь же командир лодки и его начальник даже не подумали о необходимости в первую очередь обеспечить спасение людей в случае гибели лодки. Не допускали мысли о вероятности трагического исхода и все остальные.

Любое судно устойчиво как ванька-встанька и не опрокидывается до тех пор, пока сохраняет так называемую остойчивость. Во время пожара, когда чрево лодки заливалось водой, командир обязан был обеспечить контроль за остойчивостью корабля. Судя по тому, что лодка неожиданно для экипажа стала заваливаться кормой вниз, так что «стоять на палубе уже не представлялось возможным», контроль за остойчивостью на лодке не велся.

На фоне приведенных обстоятельств не могут не вызывать удивления разительные расхождения в оценках действия командования «Адмирала Нахимова» — «Петра Васева» и «Комсомольца» журналистами. В первом случае — преступные нарушения 43 правил безопасности за какие-нибудь полчаса, и древность самого судна ни при чем. Здесь же — сплошной героизм командиров и экипажа, но «бунт машин». Одинакова только безапелляционность выводов, особенно в «Правде», до завершения работы правительственных комиссий. Кстати, к работе комиссии Г. Алиева были привлечены «независимые» эксперты Военно-морского флота. Почему же не привлечены специалисты Минморфлота к оценке действий военных моряков при спасении людей и использовании аварийно-спасательных средств?

До тех пор пока не будет отменено жесткое уголовное преследование капитанов, допустивших аварии из-за «человеческой ошибки», забота о сохранении человеческой жизни на море будет подменяться борьбой за живучесть судна. Во всем мире, учитывая риск, связанный с мореплаванием, и цену, которую платят моряки за гибель судна, капитанов и лоцманов судят только за управление судном в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, а также за неоказание помощи бедствующим. По авариям, являющимся следствием «человеческой ошибки», уголовные дела не возбуждаются. Подобный подход существует и к профессиональным ошибкам врачей. Иначе трудно будет найти желающего лечить больного с сомнительным диагнозом.

... Мы научились красиво хоронить своих людей. Научиться бы сохранять их жизни!

-

И НЛО, И КАРНЕГИ

Когда-то ЭКО славился журнальными вариантами прекраснейших романов Хейли. Жаль, что по достижении большего тиража вы прекратили дарить читателям что-нибудь художественное. Кстати, аналогичные вашему

профилю «Химия и жизнь», «Техника молодежи», «Знание — сила», «Наука и жизнь» отнюдь не чураются ни художественных, ни фантастических вещей, а с каждым годом отдают все больше страниц под эти цели. Не пора ли и вам вспомнить хорошо забытое старое? Говорю это после референдума с бывшими вашими подписчиками, которые после того, как ЭКО прекратил печатать художественноге слово, стали выписывать другие «синтетические» журналы, соединяя приятное с полезным...

В «Постскриптуме» посоветовал бы развивать и более мелкие формы на экономические темы: «Словарик», «Ошибки корректора», афоризмы и мысли вслух читателей.

Спасибо за Карнеги, Законы Мэрфи. Жаль, что почти исчезла медицинская тема. Помню великолепную, не утратившую значения и сейчас статью Вигдорчик о роли поваренной соли...

Пока нет ни единого выступления в журнале о НЛО, летающих тарелках, полтергейсте, экстрасенсах, хотя цензура с этих тем уже снята. И последнему идиоту ясно, что эти темы — не досужие выдумки. И не замечать их (тарелки) в нашем родном космосе сродни преданию анафеме генетики, кибернетики. Неизвестно, как еще откликнется забвение темы НЛО с 1947 г. на наших советских делах. Сейчас во многих странах издаются журналы по уфологии, во Франции и США построены за огромные средства станции по приему НЛО. А у нас космонавт Гречко, свято выполняя секретную заповедь военного ведомства, клянется перед прессой, что Бога нет, что ни он, ни его товарищи ни РАЗУ не видели ни одной «тарелки» в космосе!.. Хотя во всем мире число людей, видевших НЛО, за 40 лет исчисляется десятками миллионов!.. А вот космонавты не видели. А что мешает нам с экономической подоплекой поставить изучение НЛО? Почему бы не издавать журнал, не выделить средства для нескольких пунктов по приему НЛО, помочь читателям даже в том, как действовать при встрече с инопланетянами, как бы они ни выглядели, и с их аппаратами? С точки зрения здравого смысла и безопасности.

И еще несколько «шкурных» вопросов. Примерно пятую часть ваших материалов я переплетаю, для себя и потомства. И вот что плохо. Поля журнала очень трудно переплетать. Приходится подклеивать вначале бумажную кромку слева ввиду очень маленького внутреннего поля. Неужели нельзя изыскать еще полтора сантиметра за счет правого поля и верха и низа страницы?..

И последнее. Неужели доходы от тиражей наших журналов нельзя потратить на хорошие иллюстрации, на добротную бумагу?.. Ведь я помню, как романтично издавались журналы «Всемирный следопыт», «30 дней», «Вокруг света» и многие другие, не говоря о книгах издательства «Академия»...

До каких пор у нас будут беловоронить «Спутники» и подобные им, что идут за границу, блистать издательство «Аврора» — тоже для заграницы, а для советских читателей — одни лохмотья по остаточному принципу, в том числе на дрянной бумаге с подслеповатыми шрифтами...

А. КОПЫСОВ, Сочи



ОТ ОБЕЗЬЯНЫ родится только обезьяна

С. В. ШАПИРО,
директор малого предприятия СКТБ «ГЕОЗО»,
Уфа

В последние годы было окончательно установлено, что даже столь высокоразвитому обществу, как социалистическое, присущ целый ряд общечеловеческих «ценностей». Мы попытались исследовать действие одной из наиболее жизнестойких — бюрократической. Изучая развитие законов Паркинсона при переходе от капиталистической к более совершенной формации, можно создать инструмент анализа и других не менее значимых общечеловеческих ценностей на всех ее стадиях.

Следует сразу оговориться: мы твердо стоим на позиции тех, кто, ознакомившись с бессмертным трудом Паркинсона три десятилетия тому назад, потешался над злосчастным капитализмом. Но им там, на Западе, и не снилось многое из того, чего мы добились, реализуя эти объективные законы общественного развития.

Удобства ради воспользуемся известным изречением классика о том, что с победой социализма начинается истинная история человечества, и будем ниже делить все процессы на настоящие, то есть происходящие в условиях передовых формаций, и доисторические, то есть те, которые исследовались Паркинсоном. Законы, управляющие первыми, будем именовать законами нео-Паркинсона, а всю теорию — неопаркинсонизмом, или просто паркинсонизмом.

ОСНОВНОЙ ЗАКОН ПАРКИНСОНА ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Как известно, главное преимущество социалистического строя, позволившее ему оставить далеко позади себя все остальные общественно-политические формации, — это социальная справедливость. Поскольку данное понятие

обусловило возникновение качественно новых признаков паркинсонизма, приходится его тщательно исследовать. Тем более что многие нынешние исследователи из числа как умело скрывавшихся, так и своевременно выявленных диссидентов пытаются запутать этот не допускающий двусмысленного толкования принцип. Что главное в социальной справедливости? Не допустить эксплуатации человека человеком. И тут важно, чтобы доходы не были такими, на которые можно было бы приобрести средства производства (землю, фабрики, заводы, станки и т. п.) в количестве, достаточном для приглашения на работу своих же сограждан. Все другие виды эксплуатации понятием «социальная справедливость» не отвергаются.

Многие классики социализма — от Томаса Мора до Ленина — понимали, что главное при осуществлении этой идеи — внедрение Учета и Контроля (УиК) и появление нового сословия — учетоконтролеров (или по-научному, сифогрантов). При этом классики, рисуя умозрительные акварели социализма, основывались на столь совершенных натурах, коими были они сами, и полагали, что это сословие составит крайне незначительную когорту выдающихся по своим нравственным качествам личностей. Однако очень скоро темные, еще не избавившиеся от родимых пятен предшествующих эпох массы поняли, что контролировать других гораздо приятнее и почетнее, чем самим работать.

Бурная тяга трудового народа к У и К была радостно встречена идеалистами-революционерами. Они увидели в этом нарождение нового, коммунистического сознания. Так путем слияния двух могучих потоков возникло бурное полноводное течение, подмявшее и увлекшее за собой все другие.

Сейчас вошло в моду запанибратское отношение к верховной власти. Откровенно говоря, я тоже не смог избежать искушения, и из двух вариантов изучения основополагающего закона развития социалистической формации — от основания иерархической пирамиды к ее вершине или наоборот — предпочел последний.

Сразу исключим из нашего исследования такие стоящие у вершины этой пирамиды организации, как Комитет конституционного надзора, Верховный Суд, Прокуратуру и Госарбитраж. Все они даже на самом низком уровне развития общественного сознания, например капиталистическом, исполняют роль сифогрантов. К ним следует доба-

вить по известной причине невиданный ранее, но совершенный по своему замыслу институт — Комитет народного контроля СССР. Уже одно его название свидетельствует о размахе сифогрантского движения в стране.

Из уважения к впервые избранным демократическим путем народным депутатам СССР не будем утверждать, что комиссии Верховного Совета и сам Верховный Совет занимаются только контролем того, как подбирает руководство советского правительства кадры высших чиновников и как чиновники, назначенные этими высшими чиновниками, придумывают законы, указы и постановления...

Возьмем, например, Госстандарт СССР. Какой-нибудь наивный абориген из Висконсина, надо полагать, думает, что главная его задача — разработка ГОСТов. Следует со всей определенностью его разочаровать — Госстандарт за все время своего существования не разработал ни одного госстандарта. ГОСТы разрабатывают как раз те, кого и собираются унифицировать высшие сифогранты из Комитета. Свою же задачу они видят лишь в том, чтобы следить за соблюдением сроков разработки ГОСТов и (что еще более ответственно) утверждать их. Каждый ГОСТ сопровождается угрозой, что его несоблюдение преследуется законом. Нетрудно догадаться, что подвергаемые унификации истинные создатели ГОСТов стремятся заложить в них не те требования, которые обеспечивали бы высокое качество продукции, а те, которые позволяли бы создавать ее с минимальными трудностями.

Существует, к примеру, ГОСТ на бериллиевую бронзу. В нем правильно говорится, что она предназначена для изготовления пружин прецизионных приборов. Всякий инженер, освоивший сопромат в институте хотя бы на тройку, знает, что главное при расчете пружины — толщина материала, из которого она сделана, и модуль упругости. Однако последний вообще не регламентируется ГОСТом. Что же касается толщины пластин из бериллиевой бронзы, то ГОСТ допускает двукратную погрешность в ее изготовлении (при толщине в 10 микрон разрешается допуск «+10 микрон», т. е. от 10 до 20 микрон). В высокоточных приборах наш Госстандарт разрешает погрешность в 700%! И это в то время, когда ведущие фирмы Японии и Швейцарии, которым не угрожает преследование по закону за несоблюдение ГОСТа, изготавливают такие пластины (и даже в несколько десятков раз толще) с допуском всего в 1 микрон.

Ясно, что такая плодотворная деятельность не осталась незамеченной, и в середине 80-х годов на Госстандарт была возложена еще одна сифогрантская функция — проверять, соблюдается ли соответствие выпускаемой заводами и фабриками продукции стандартам, так называемая госприемка. Очевидно, что к повышению качества товаров эта новая армия сифогрантов не имеет никакого отношения. Об этом говорит хотя бы то обстоятельство, что на ряде предприятий госприемка отказывалась пропускать продукцию только на том основании, что головной институт соответствующего министерства сорвал сроки разработки нового варианта (или вообще нового) ГОСТа.

— Так что же, — воскликнет читатель, сгорающий от желания поставить автора на место, — по-вашему, Госплан не составляет государственные планы, Государственный комитет по науке и технике не разрабатывает новые научные теории и не создает новые машины, Высшая аттестационная комиссия не аттестует кадры ученых, Государственный комитет по ценообразованию не разрабатывает цены и т. д. и т. п.?

Так вот, не составляет Госплан планы государства, он их «сводит». Это слово, согласно словарю Даля, имеет очень много оттенков.

Отбросим очевидно не подходящее к Госплану («барыню сводят с лестницы, она сама не сойдет», «ярославцы пуд мыла извели, с сестры родимые пятна не свели», «свести подсудимых на очную ставку» и т. д.). Пожалуй, больше всего подходит «сводить концы с концами». Впрочем, в Госплане этому слову придают иное значение. Заводы, фабрики, объединения, артели, институты, конструкторские бюро и прочие «ячейки производства» сочиняют сами для себя планы и отправляют их в министерства. Те превращают их в планы отрасли, а последние уже отправляют их в Госплан, который и сводит их в нархозплан. Слово «сводит» в этой игре означает:

1. Госплан проверяет, не «надула» ли их нижестоящая организация, взвалив на себя минимальные обязательства и запросив для этого максимальные ресурсы (проверка заключается, как правило, в том, что задания увеличиваются по сравнению с запрашиваемыми на 1—5%, а ресурсы урезаются на 10—50%).

2. Госплан подшивает все эти планы в один большой нархозплан, отправляет его в вышестоящие инстанции на

утверждение, потом опять расшивает и отсылает по министерствам. Конечно, оставляя себе копии для контроля.

Все это требует огромных трудовых затрат, поэтому Госплан состоит не просто из сводных отделов, но и из сводных подотделов.

Как видим, Госплан — это орган контролирующий, а не планирующий. Поэтому посвященные в его секрет лица были крайне удивлены, когда узнали, что удалось отыскать в Госплане виноватых за отсутствие в стране мыла и стирального порошка...

В нескольких десятках метров от Госплана располагается Государственный комитет по науке и технике. Он не ведает ни одним научным институтом или лабораторией — все они розданы другим ведомствам. Занимаются тут тем же, чем и в Госплане, — сводят планы, разработанные институтами, лабораториями, конструкторскими бюро других ведомств в более обширные документы. Разница лишь в том, что эти сводные документы называются программами и относятся только к научной деятельности.

Впрочем, поскольку в этом Комитете сидят люди ученые, они более изобретательны. Если там все план да план, то здесь он либо «координационный», либо «научно-техническая программа», либо «общесоюзная научно-техническая программа», либо «межведомственный научно-технический комплекс», либо «государственная научно-техническая программа». Не хватает лишь главного элемента программ — средств. Возникает вопрос: а как же тогда ее выполнять? А не надо выполнять. Она создана не для того, чтобы получить новую технику, а для того, чтобы обеспечить деятельность сифогрантов от науки.

Главное, чтобы вести К и У. Эта игра настолько увлекательна, что в нее с удовольствием втягиваются весьма солидные фирмы.

Надо полагать, что большинство читателей теперь уж без особого доказательства согласятся с тем, что:

— Высшая аттестационная комиссия вовсе не занимается аттестацией научных кадров, а лишь контролирует, как это делают другие;

— Госкомизобретений не имеет своих опытных заводов и КБ, в которых реализуется все мощное интеллектуальное творчество нашего одаренного народа, не руководит Лицензинторгом, чтобы качать для страны столь необходи-

мую для заграничных командировок валюту, как это делает Миннефтегаз, а только контролирует, как проводит экспертизу (кстати, тоже контрольная операция) подведомственный ему институт, и ведет учет числа изобретений;

— Госкомцен не занимается маркетингом, лизингом и прочими буржуазными премудростями, с помощью которых доисторические люди формируют цены на товары и тем самым стимулируют расширение производства нужных и свертывание ненужных. Госком... также занят только контролем того, как предприятия устанавливают цены, при этом, чтобы облегчить себе эту задачу, мудрецы придумали весьма простую формулу расчета — себестоимость плюс плановая прибыль, что-то порядка 10% от себестоимости;

— Государственный комитет по народному образованию не занимается ни обучением, ни разработкой учебных планов и программ, а только контролирует и учитывает, как это делают другие, ему подведомственные;

— Статуправление, Комитет госбезопасности, МВД... — ну этим сам Бог велел.

Впрочем, Госкомтруд всю свою продукцию вырабатывает сам (хотя что тогда делают Всесоюзный научный центр по организации труда и Научно-исследовательский институт труда?). Но что это за продукция! Это сложнейшая и запутаннейшая система установления заработной платы. Разобраться в ней ничуть не проще, чем пройти пятилетний курс обучения. Причем, если вы считаете, что вся эта сложность обусловлена проблемой честного учета затрат труда и стимулирования наиболее полезного, то вы вновь глубоко заблуждаетесь.

А теперь давайте посмотрим, для чего приезжает в Москву все это обилие командированных: директоров, главных инженеров, главных специалистов, ежедневно толпящихся сначала в бюро пропусков, затем в приемных и коридорах и, наконец, в кабинетах своих начальников из министерств. Может быть, чтобы посоветоваться с более опытными людьми, как лучше управлять своим предприятием? Или получить инвестиции, или — совет, что целесообразнее производить? А вот и нет. Они приехали «утрясать» планы, фонды, отчитаться (а иногда схватить очередной инфаркт), получить инструкцию и т. д. Все та же нескончаемая игра в УиК.

И вот, наконец, мы получили возможность наблюдать за заседаниями Совета (теперь Кабинета) Министров СССР.

Мы ожидали получить предметный урок того, как сверхкомпетентные специалисты вместе ведут мозговую атаку на свалившиеся на нас проблемы. А увидели все тот же УиК.

Как-то незаметно остались в стороне общественные организации. А ведь все они — сплошной контроль. То на них отчитываются, то за них отчитываются. А заодно планируют и ставят галочку — учитывают.

Также было бы ошибочно считать, что главное в работе профсоюзов — защита интересов трудящихся. Вовсе нет. Например, инспектор профсоюзов по охране труда имеет право остановить цех, если в нем не развешены плакаты по технике безопасности, но ни слова не скажет начальнику цеха, разрешающему беременной женщине таскать тяжелые заготовки. Инспектор по иностранному туризму основную долю времени тратит на сбор анкет и прочих бумажек отъезжающих отдохнуть за границу и на проверку этих документов.

О том, что Всесоюзное агентство по авторским правам вовсе не занимается защитой авторских прав своих сограждан, а лишь контролирует, чтобы они, упаси Боже, не урвали за рубежом гонорар больший, чем перепадет его сотрудникам, уже много писалось.

Неформалам не удалось заметно изменить ситуацию. В моем родном городе мэр пригласил руководство «зеленых» и предложил им не конфликтовать, а организовать жителей города на очистку парков и улиц. «Зеленые» обиделись.

— Наше дело контролировать чистоту и экологию, а ваше — убирать. Вот не уберете — проведем демонстрацию.

На этом прервем наш анализ объективной действительности и попробуем сформулировать основной принцип (постулат) Паркинсона для социалистической формации (закон нео-Паркинсона).

Главной целью развития в условиях социалистической формации является максимальное удовлетворение постоянно растущих потребностей общества в Учете и Контроле.

Как видите, он отличается от первого закона Паркинсона тем, что относится, во-первых, не к отдельному учреждению, а ко всему обществу, а во-вторых, вместо мистической неопределенности дает четкую материалистическую основу развития. Если рост бюрократического учреждения в условиях капитализма Паркинсон видит в каких-то туманных мотивах его сотрудников подниматься по иерархиче-

ской лестнице, то разбухание бюрократического аппарата в суперучреждении — нашем обществе — объясняется строго социальными мотивами: стремлением каждого его члена контролировать и учитывать других.

УСТРОЙСТВО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНОГО ЗАКОНА НЕО-ПАРКИНСОНА

Пожалуй, первое упоминание об УиК мы встречаем в древнегреческой мифологии, а первым сифогрантом был Прокруст. Если вы внимательно вникнете в любой процесс учета и контроля, то обнаружите, что он состоит из операции втискивания живого организма (человека, коллектива, дела) в неудобное ложе и последующего отсекания выступающих частей или же их растягивания с целью придать ему соответствующие размеры и форму. Из этого легко вывести основные признаки и элементы УиК:

1. Наличие сифогранта (или группы сифогрантов) — С.
2. Наличие ложа — Л.
3. Наличие проверяемого (учитываемого) субъекта — ПС.
4. Наличие этапа сопоставления ПС и Л — ЭС.
5. Наличие этапа обработки ПС с целью придать ему форму Л — ЭС.

Итак, потенциально каждый советский человек — сифогрант. Право (и почетная обязанность) на контроль дарованы ему с детства. Но это вовсе не означает, что среди сифогрантов нет иерархии, просто она не соответствует обычной — бюрократической. Все сифогранты подразделяются на энтузиастов и «служебнообязанных» (или инспекторов). Различие в том, что вторые умудряются не только удовлетворить свои социальные потребности, но и заработать путем такого удовлетворения немалые деньги. Взбираясь по служебной, административной лестнице, мы неизбежно поднимаемся и по сифогрантской. И наоборот, движение по сифогрантской может серьезно помочь продвижению по службе.

Однако человек, достигший высоких ступеней по служебной лестнице, может оказаться значительно ниже по сифогрантской, чем кое-кто из его подчиненных. Директор одной из школ как-то мне признался, что он точно знает, кто у них в школе пишет анонимки, и всегда сажает его в президиум, выдвигает на Доску почета и ежегодно премирует бесплатной путевкой.

Говоря о сифогрантах, нужно ответить еще на один вопрос: если сифогрантство — настоятельная потребность всех членов социалистического общества, то почему не все становятся сифогрантами? Ответить можно, если привлечь на помощь две науки — биологию и психологию. С точки зрения биологии, если все станут сифогрантами, то кого же тогда проверять? Именно поэтому идея социализма не отвергает сословие трудяг, но препятствует проникновению в свой клан тех, кто еще может трудиться. Так что о сифогрантах можно говорить как о наиболее привилегированном классе нашего общества.

С психологической точки зрения желание стать сифогрантом — это условный рефлекс, пока еще не ставший инстинктом. Поэтому многие молодые люди до поры до времени старательно работают, не включаясь в сифогрантское движение. Хотя наиболее талантливые сразу становятся в его ряды и довольно быстро достигают небывалых высот. Однако тенденция здесь такова — чем менее хваток молодой человек, чем меньше в нем сообразительности, тем более у него шансов остаться работягой на всю жизнь.

О ПРОКРУСТОВЫХ СОРАЗМЕРНОСТЯХ

Перейдем ко второму признаку УиК — к «ложу». Напомним, что «ложе» — это такой материальный субстрат, сопоставление с которым контролируемого, проверяемого субъекта (ПС) и составляет основной этап УиК.

Когда в 30-е годы социализм был провозглашен, многие сочли, что основным признаком, позволившим сделать такое заключение, был факт сокрушения класса капиталистов и ликвидация экономических основ его возникновения. Они глубоко ошибались! Главным фактором, обусловившим объективность возникновения социализма, было создание «прокрустова ложа» и класса сифогрантов.

Надо сказать, что «прокрустово ложе» социализма — современнее именовать его «сифогрантским» — гораздо совершеннее и структурно сложнее, нежели его предок.

Основным и главным элементом «Л» является план. Это несущая часть ложа, нечто вроде скелета живого организма или стального каркаса железобетонной конструкции. План — это акварельный набросок, который рисуют люди с посредственным воображением, под который затем, в течение директивного этапа (месяц, квартал, год, пятилетка,

семилетка и т. д.), подгоняется живая натура. Основной признак этой акварели — ее социалистический реализм (т. е. недопустимо, чтобы отдельно рисовались глаза, губы, нос, руки и другие части тела, а обязательно все вместе — чтобы одетое и на фоне «сияющей вершины»).

Для того чтобы понять, насколько важна роль плана в нашей жизни, вспомните, с какой целью вы ходите на работу. Либо для того, чтобы выполнять план (учебный, производственный, издательский, репертуарный, квартальный, месячный ...), либо контролировать, как его выполняют другие.

Если вы приходите покупать в магазин какую-нибудь вещь, первое, на что стоит обращать внимание, — дата выпуска. Если вещь выпущена в конце месяца (а таких — большинство), то она наверняка бракованная. Какой-нибудь доисторический недотепа спросит: а что это за дата такая — 31-е?.. Что, в этот день как-то по-особому расположены звезды? Или расцветает эдельвейс? Почему именно в этот день не спят круглые сутки миллионы взрослых сердитых дядь и теть и кое-как, тяп-ляп, делают то, что по технологии надо делать в течение нескольких дней? А сидящие над ними еще более серьезные и сердитые дяди и тети вот уже 70 лет взирают на это зрелище и платят щедрые премии тем, кто наделал больше всего брака. Ну скажите, разве возможно было бы в доисторических системах, чтобы само государство на протяжении 70 лет с помощью премий поощряло брак?

Недавно, слушая выступление нашего уважаемого премьер-министра, мы с удивлением узнали, что в следующем году сокращается выпуск автомобилей, так как у страны нет валюты и она не может закупить на Западе прокат для кузовов (???). А ведь мы выплавляем в 1,5 раза больше стали, чем Америка, а проката у нас выпускается больше всех в мире. Что же это за прокат такой, что его не берут наши знаменитые блюминги и прокатные станы? Какой-нибудь отставной сифогрант из «Памяти» наверняка скажет, что этот прокат жидо-масоны придумали специально, чтобы русский человек не имел возможности ездить на автомашинах... Не будем с ним спорить, но сам факт лишний раз подтверждает, что громадье наших планов — это средство УиК, и ничего больше.

... Наверное, многие наблюдатели из доисторических стран очень удивляются — почему у нас многие отцы горо-

дов с таким азартом отстаивают необходимость строительства у них предприятий, отравляющих население и окружающую природу. Ну, там у них на Западе владельцы таких производств получают сверхприбыли, могут построить очередную виллу в Майами-бич или покутить на Гавайских островах.

Ну, а у нас? Что заставляет почтенного мэра нашего города настаивать на появлении в его владениях очередного отравляющего гиганта? Ведь и он вместе с жителями города травиться будет, и его дети и внуки? Главное — попасть в План и получить под это деньги.

А там и больницу будет на что построить. А это сильнее чувства самосохранения.

Так какова же роль Плана в нашей жизни? Какие планы выполняет рядовое социалистическое предприятие? Это:

1. План по обьему.
2. План по номенклатуре.
3. План по реализации.
4. План по рентабельности.
5. Финансовый план.
6. Кредитный план.
7. План оборотных средств.
8. План капитального ремонта.
9. План капитального строительства.
10. План распределения прибыли.
11. План снижения трудоемкости.
12. План по новой технике.
13. План обновления продукции.
14. План охраны труда и борьбы с травматизмом.
15. План социального развития.
16. План повышения квалификации.
17. План работы с молодыми специалистами.
18. План по унификации и стандартизации.
19. План партийно-политической учебы.
20. План по кооперации.
21. План по рационализации и изобретательству.
22. План проведения общественно-политических и научно-технических мероприятий.
23. План сдачи металлолома.

Коллективный договор и соцобязательства — это тоже разновидности плана, содержащие все его основные признаки — хотя бы те же соцреалистические акварели с сияющей вершиной на заднем плане (впрочем, социалистиче-

ские обязательства как своеобразная форма планирования заслуживают, видимо, специальных исследований).

Такое обилие планов неизбежно приводит к тому, что ряд разделов одного из них противоречит разделу другого. Например, согласно плану повышения квалификации в самое неподходящее для выполнения производственного плана время отправляют учиться основного специалиста. Или согласно плану политических мероприятий собрания проводятся в рабочее время.

По сути своей в каркас ложа входят еще три сифогрантских документа: штатное расписание, смета расходов и календарный план выполнения договоров (госзаказов, программ и т. п.). Все это — картинки будущего, нарисованные несчастными жертвами сифогрантов для того, чтобы дать последним возможность сопоставлять реальность с планом и «прорабатывать» за несовпадение.

Мы уже намекали на то, что планы, как правило, пишут сами субъекты контроля. Как любил говаривать один главный инженер КБ начальникам лабораторий:

— Вы, главное, план составьте, а уж я заставлю вас его выполнять!

Но данный метод составления плана — не единственный. Сифогрантская практика знает еще, по крайней мере, два, не менее значимых по своим социальным последствиям способа.

Первый из них — составление планов самими сифогрантами.

Отличие этих планов от убогого планирования силами исполнителей в том, что сияющая вершина в них не спрятана стыдливо за дымкой экспрессии. Нет! Она величественно выдвинута на передний план и всей своей громадой свидетельствует об исторической значимости принятого решения. Тут и стремление осушить Ледовитый океан, и соединение железной дорогой самого многоводного озера с самым большим океаном, и превращение Каспийского моря во множество морей, и осушение Аральского моря, и переброска сибирских рек...

Еще одну разновидность планов создают заказчики. Это самые убогие планы. Как правило, их пишут те, кому стало невмоготу работать в тесных полуразвалившихся помещениях, и они с протянутой рукой просят сифогрантов построить им новое здание. Это — планы капитального строительства. Самое удивительное в них то, что сияющая вер-

шина по-прежнему на переднем плане, но почему-то не объемная, а плоская, двумерная и на куриных ножках. Наверное, чтобы не испугать затратами. И когда высший сифогрантский синклит их утверждает, то они становятся обязательными и для исполнителя, и для заказчика, надолго превращая докторов, кандидатов наук, молодые дарования, талантливых конструкторов и высококвалифицированных рабочих в подмастерьев каменщиков, маляров, плотников, штукатуров, бетонщиков.

Если вы присмотритесь к каркасу нашего «сифогрантского ложа», то заметите существенное отличие от примитивного оригинала: наше ложе изогнуто в виде двойной или тройной ленты Мебиуса, так что размещенный на нем клиент одновременно находится одной частью тела над кроватью, а другой — под..., т. е. еще до начала этапа обработки уже закручивается в спираль.

Однако у некоторых читателей, не обладающих навыком к сложным логическим построениям, возникло ощущение того, что сифогрантское планирование — это путь к хаосу. Вовсе нет! Глобальное внедрение такого планирования породило удивительную гармонию производственной деятельности членов социалистического общества. В основе этого порядка лежит удивительный продукт, который вырабатывают люди разных профессий: колхозники, профессора, токари, шоферы, летчики, балерины... Этот продукт — показатель.

Честно говоря, в этом месте у автора перехватило дыхание и появилось неистребимое желание произнести панегирик этому достижению сифогрантского интеллекта. Но вспомнив, сколько великолепных слов обрушила на наши головы советская пресса, восславляя создателей этого уникального продукта, сколько наград получили за него многие уважаемые читатели — от орденов и медалей ВДНХ до квартальных премий, решил подавить это желание и в следующем номере вновь вернуться к спокойному анализу этого признака.

(Продолжение следует)



ЗАЧЕМ ЕВРОПЕЙСКОМУ СООБЩЕСТВУ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ

Майкл ЭМЕРСОН,
глава делегации и полномочный представитель Комиссии Европейского сообщества в СССР*

Европейское сообщество (ЕС) стремительно продвигается к созданию экономического и валютного союза, который объединит 340 млн граждан разных национальностей. Уже в 60-е годы ЕС сумело создать зону свободной торговли внутри сообщества и таможенный союз. Такой Общий рынок обеспечил свободное передвижение товаров, услуг и рабочей силы; движение же капиталов еще длительное время оставалось под национальным контролем. На ранней стадии на уровне сообщества проводилась скоординированная сельскохозяйственная политика. В руках центра были антимонопольный контроль, ограничения на субсидии из национальных бюджетов предприятиям и отраслям, где цены устанавливаются скорее в результате государственного регулирования, чем рыночной конкуренции — иначе возникли бы трудности с торговым балансом либо пришлось вновь вводить национальный пограничный контроль.

Первоначально ЕС довольно близко подходило к действительному валютному союзу: все его национальные валюты имели фиксированный курс обмена по отношению к американскому доллару (и тем самым между собой) в соответствии с принятым после войны Бреттон-Вудским соглашением. Но с распадом этой системы в 1971 г. страны ЕС оказались разобщенными в валютной сфере. В 70-е годы это воспринималось как отрицательный фактор, и в 1978 г. появилась Европейская валютная система (ЕВС) фиксированных, но пересматриваемых валютных курсов.

ЕВС допускает колебания 2,25% между курсами валют стран-участниц и их паритетами, устанавливаемыми в виде матрицы курсов национальных валют, а также ЭКЮ. ЭКЮ — это валютный «коктейль», или корзина, составленная из фиксированных долей каждой из 12 валют ЕС. Используя

---

* Автор ранее занимал пост начальника Управления экономической оценки политики ЕС. Подходы, изложенные в статье, носят неофициальный характер.

ЭКЮ в качестве параллельной валюты, ЕВС рассматривается как эволюционный путь к полноценному союзу с единой валютой.

В 1985 г. было выдвинуто предложение о создании к концу 1992 г. полностью открытого единого рынка товаров, услуг, рабочей силы и капитала, призванное преобразовать Общий рынок в нечто похожее на внутренний рынок США. Для реализации программы ЕС потребовалось выработать не менее 300 законодательных актов. Хотя таможенные тарифы и ограничения в торговле были отменены еще в 60-е годы, остаются другие барьеры в коммерческой деятельности между членами ЕС. В частности, не унифицированы национальные технические стандарты, относящиеся к безопасности или качеству товаров, грузы задерживаются на границе для взимания акцизов и налогов на добавленную стоимость по разным ставкам, правительства при закупках могут отдавать предпочтение национальным поставщикам. Банковские услуги и воздушный транспорт по-настоящему не открыты для конкуренции. Сегодня в ЕС осуществляется широкая законодательная программа по завершению создания внутреннего рынка ЕС к 31 декабря 1992 г. Частный сектор учитывает это как данность в своих долгосрочных планах.

Нужна ли единая валюта для эффективного функционирования единого рынка? Обсуждение этого вопроса возобновилось после того, как программа создания единого внутреннего рынка обрела реальные черты. В 1988 г. политическое руководство ЕС предложило председателю Комиссии Ж. Делору возглавить комитет экспертов в составе управляющих 12 центральных банков и ряда независимых экспертов для выработки предложений по созданию экономического и валютного союза (ЭВС). Предложенная ими программа состоит из трех этапов.

Первый этап: усилить интеграцию экономики членов ЕС и завершить их подключение к единому механизму валютных курсов в рамках Европейской валютной системы.

Второй этап: создать федеральную систему центральных банков под названием Еврофед с целью проведения общей валютной и денежно-кредитной политики.

Третий этап: продвигаться к валютному союзу вначале путем жесткой фиксации валютных курсов, а затем повсеместным распространением единой валюты ЭКЮ.

Европейский совет решил следовать предложенной программе. 1 июля 1990 г. началась реализация первого этапа. Теперь только Португалия и Греция остаются вне сферы действия данного механизма. По решению Европейского совета в декабре 1990 г. открылись две конференции. Одна призвана создать конституционную основу экономического и валютного союза, а вторая — способствовать политической интеграции ЕС. К концу 1991 г. обе конференции завершатся, а их решения должны быть ратифицированы национальными парламентами в 1992 г. с тем, чтобы новые договоры могли вступить в силу с 1 января 1993 г.

одновременно с введением единого рынка.

Второй этап начнется 1 января 1994 г. На ведущихся ныне переговорах интенсивно обсуждается вопрос о том, в какой мере Еврофед должен функционировать к этому моменту. В течение первых трех лет второго этапа должны быть подготовлены рекомендации о дальнейших шагах. 1 января 1997 г. — самый ранний официально назначенный срок завершения создания экономического и валютного союза.

Принятые в ЕС программы создания единого рынка и введения единой валюты — нечто большее, чем просто политические инициативы или инвестиционные программы, которые реализуются в пределах заданных политических и экономических «правил игры». **Меняются сами правила.**

ЭКОНОМИКА ЕДИНОГО РЫНКА

Анализ возможных последствий интеграции внутреннего рынка ЕС позволяет выделить четыре основных источника потенциальной экономической выгоды:

— ликвидация издержек, связанных с перевозкой грузов через границы;

— устранение затрат на приспособление товаров к различным техническим стандартам;

— эффект масштаба производства в результате более полной интеграции производственных структур и национальных рынков;

— преимущества возросшей конкуренции, особенно в высокомонополизированных отраслях с ограниченным числом производителей и узкими национальными рынками; обширный рынок ЕС создает здоровую конкуренцию с большим числом производителей.

ЧТО ДАСТ ЕДИНЫЙ РЫНОК СОВЕТСКОМУ СОЮЗУ

Задержки и очереди на границе. Очереди — это потеря времени для отдельного человека, уменьшение производственного потенциала экономики и признак несовершенства рынка. В ЕС понятие очереди ассоциируется с грузовиками, простаивающими на границе в ожидании завершения таможенных формальностей. На некоторых границах внутри ЕС задержки незначительны (к примеру, между Бельгией и Нидерландами), а на других часто образуются длинные очереди (между Францией и Италией). Эти пограничные формальности обходятся, по оценкам, в 10 млрд ЭКЮ в год. Сумма, конечно, внушительная, но составляющая всего 0,2% ВНП ЕС. При распаде СССР потери по этим причинам могут оказаться более значительными.

Технические стандарты. Потери от разнобоя технических стандартов оказались в ЕС выше, чем таможенные издержки, — около 60 млрд ЭКЮ, или 2% ВНП. В этом вопросе наметилось два подхода: частично устанавливаются единые стандарты ЕС вместо национальных, а также происходит взаимное признание членами ЕС национальных стандартов.

В СССР уже имеется унифицированная система технических норм, и

Европейское сообщество хотело бы перенять все лучшее из достигнутого в Советском Союзе с одной оговоркой: здоровая конкуренция между региональными властями и дифференциация стандартов в зависимости от местных условий и вкусов могут быть источником технологического прогресса и роста благосостояния. В условиях таких обширных рынков, которыми располагают ЕС и Советский Союз, единство и различия должны оптимально сочетаться между собой.

Эффект масштаба производства. По оценкам экспертов, он составляет около 60 млрд ЭКЮ, или 2% ВНП. На Западе были проведены серьезные исследования для определения минимальных объемов технологически эффективного производства на уровне отраслей и подотраслей промышленности и сферы услуг. Они показали, что в рамках ЕС монополизм, полный или частичный, может быть оправдан экономией на масштабах лишь в немногих отраслях, например в авиакосмической. В качестве другого примера можно привести производство различного оборудования для государственного сектора, например энергогенераторов или железнодорожных локомотивов. Для многих важнейших производств, таких, как автомобилестроение, рынок ЕС вполне допускает существование достаточно большого числа производителей, что позволяет сочетать достоинства конкуренции и преимущества крупного производства. В то время как ЕС еще в состоянии увеличить эффект укрупнения производства, Советский Союз являет собой пример страны, которая в этом отношении зашла слишком далеко.

Конкуренция. Самый значительный источник потенциальной выгоды от создания единого рынка ЕС — рост конкуренции. Это может показаться странным, поскольку на рынках ЕС и без того относительно острая конкуренция. Тем не менее моделирование поведения предприятий при разных типах конкуренции показало: во многих отраслях существует большое различие между олигополистической конкуренцией, характерной для страны с населением 50 млн человек, где, скажем, всего три производителя, и гораздо более острой конкуренцией на рынке, имеющем 250 млн потребителей и, например, восемь производителей. Основное различие в том, что потребительские цены опускаются до нижнего предела только на большем рынке, причем в сочетании с разнообразием товаров и их высоким качеством.

Если данный источник потенциальной выгоды важен для ЕС (около 46 млрд ЭКЮ, или 1,6% ВНП), тем большее значение он может иметь для СССР.

ЭКОНОМИКА С ЕДИНОЙ ВАЛЮТОЙ

Комиссия выделяет пять основных эффектов, как позитивных, так и негативных, от введения единой валюты:

1) устраняются затраты по переводу из одной валюты в другую, снижается риск неопределенности при изменении соотношения курсов;

2) при единой системе центральных банков возможна более эффективная антиинфляционная политика;

3) ориентированный на стабильность валютный союз позитивно скажется на бюджетной политике каждой из стран;

4) возникает опасность того, что валютный союз ради стабилизации денежной системы закрепит региональные различия в экономическом развитии;

5) повысится роль единой валюты ЕС в международной валютной системе.

Операционные затраты. При обмене национальных, даже полностью конвертируемых валют (немецкие марки, фунты стерлингов и т. п.) банк взимает в пределах 0,1% в случае крупных межбанковских операций, 2—3% при переводах между предприятиями и 5—25% при обмене банкнот. Экономия операционных затрат — 15 млрд ЭКЮ, или 0,3% ВНП ЕС, что сопоставимо с эффектом устранения потерь от простаивания грузов на границе. Устранение с введением единой валюты рисков и затрат на их страхование дает дополнительные преимущества.

Многие перечисленные источники экономической выгоды, если посмотреть глубже, касаются СССР в той же мере, что и ЕС. Устранение затрат на переводные операции можно рассматривать как кульминацию в длительном процессе интегрирования конкурирующих финансовых рынков. Опыт ЕС показывает, что реальные экономические издержки финансовых рынков с несовершенной конкуренцией внушительны. Таким образом, ЕС в настоящее время предпринимает усилия, чтобы получить несколько процентных пунктов еще неиспользованных резервов эффективности. Советский Союз только вступает на этот путь. Прямой аналогией затрат на переводные операции в СССР являются издержки на многочисленные виды бартерного обмена. К этому можно добавить издержки переводных операций между «рублевой» экономикой и параллельной «конвертируемой». Эти средства могут быть измерены затратами труда той части рабочей силы, которая задействована в данной сфере, — в развитой финансовой системе подобные операции осуществлялись бы с большей эффективностью.

Стабильность цен. Потенциальный макроэкономический эффект от создания валютного союза в ЕС в том, что любой центральный банк, разумно ограничивая денежную массу, может ликвидировать инфляцию. Возможные потери (банкротства предприятий или безработица) могут быть сведены на нет, если предприятия, население и само правительство испытывают доверие к программе стабилизации, а рост заработной платы гибко увязывается с динамикой цен. Эти условия взаимосвязаны, трудящиеся не захотят приспосабливаться к программе стабилизации, которой они не доверяют. Следовательно, многое зависит от надежности и репутации центрального банка, его приверженности ценовой стабильности. Именно поэтому огромное значение придается законодательному закреплению задач и функций центрального банка, к примеру приоритетности це-

новой стабильности, его политической независимости.

В ЕС высокий авторитет завоевал центральный банк ФРГ (Бундесбанк) благодаря успешно проведенной в 1948 г. денежной реформе и ориентации на стабильность денежно-кредитной системы. Важная причина успеха Европейской валютной системы в том, что она послужила основой для привязки валют членов ЕС к немецкой марке. Центральные банки прочих стран, следуя курсом Бундесбанка, снизили высокие прежде темпы инфляции в своих странах, приблизив их к показателям Германии. Деинфляция была проведена с меньшими затратами, чем это было бы при независимой валютной политике.

В будущем валютном союзе ЕС в сущности воспроизводится модель независимого федерального Бундесбанка. В этом смысле прекрасная репутация и авторитет самой стабильной валюты ЕС должны перейти к ЭКЮ и Еврофеду. В этом и заключается макроэкономический эффект создания валютного союза в ЕС.

В проблемах ЕС и СССР есть сходство и различие. Сходство — в модели нового федерального центрального банка, которая просматривается в законах, принятых в СССР в конце 1990 г. Различие — в недоверии к финансовым органам. Здесь Советскому Союзу предстоит долгий путь.

В ЕС считают, что экономические предпосылки создания валютного союза решающим образом зависят от денежно-кредитной политики центра.

Бюджетная политика. Пожалуй, наибольшие дискуссии в ЕС связаны с распределением власти при проведении бюджетной политики. Ситуация отчасти напоминает сложившуюся в СССР. В ЕС вопрос стоит так: если будет введена единая валюта, нужно ли создавать и единый бюджетный орган, что будет означать передачу власти из национальных парламентов на уровень ЕС.

Принятая в конституции ЕС концепция вполне допускает принцип «вспомогательности»: полномочия передаются центру лишь в случае, когда он явно способен осуществлять ту или иную политику более эффективно, чем на национальном или региональном уровне. Допускает ли принцип вспомогательности передачу существенной доли бюджетных полномочий центру одновременно с валютными и денежно-кредитными? Мнения ученых разделились по поводу того, кто именно должен определять степень бюджетного равновесия.

Основная задача центра при выдаче займов национальным правительствам — предотвращение дестабилизации денежной системы, связанной с отсутствием бюджетной дисциплины. В качестве контраргумента высказывается, что объемы займов национальных правительств и так ограничены размером рыночной процентной ставки. Существует к тому же политическая аргументация государств-членов ЕС — сохранение суверенитета своих парламентов. ЕС, разумеется, хочет избежать конституции, в самой основе которой заложен конфликт между сообществом и его членами. Одновременно ЕС придает огромное значение стабильности денег — основному мотиву создания валютного

союза. В качестве вероятного итога договор может предоставить Сообществу полномочия, позволяющие оказывать в разумных пределах давление на правительства, допускающие чрезмерный бюджетный дефицит.

Изложенные факты имеют непосредственное отношение к СССР. Наиболее важная финансовая проблема — распределение налоговых функций между уровнями власти. В этом плане опыт федеративных государств (США, Канады, Германии, Австралии) чрезвычайно разнообразен; к тому же имеется обширная экономическая литература по проблеме «финансового федерализма». Существуют надежные типовые решения проблем налогообложения в отличие от менее разработанной проблемы бюджетного дефицита.

Региональные различия в экономическом развитии. При продвижении к валютному союзу наибольшую обеспокоенность у руководителей ЕС вызывает опасность углубления региональных диспропорций. Некоторые регионы могут столкнуться с усилением безработицы в связи с ростом издержек на рабочую силу и невозможностью девальвации своей валюты. Особенно этого опасаются новые члены ЕС (Португалия, Испания, Греция).

Традиционный довод региональной теории: если экономику оставить без контроля со стороны официальной власти, то экономическая активность будет концентрироваться в центральных промышленно развитых регионах в ущерб менее развитой периферии. Мероприятия региональной политики могут дать определенный эффект (субсидии, капиталовложения в инфраструктуру и образование). Присоединение менее развитого региона к ЕС может простимулировать внутренние реформы больше, чем попытка провести их в изоляции.

В ЕС хорошо понимают, что если менее развитые страны присоединятся к валютному союзу, им придется для поддержания конкурентоспособности очень гибко приспосабливать уровень заработной платы к принятым в ЕС нормам. В противном случае может серьезно обостриться проблема занятости.

Единый рынок, единая валюта и единый уровень цен не обязательно предполагают единый уровень заработной платы. Разница в заработной плате должна сохраняться в качестве основного регулятора занятости. Этот вывод вовсе не означает, что плавающие валютные курсы (и, соответственно, валютная разобщенность) — положительный фактор. Опыт Запада показывает, что изменения валютного курса зачастую не приводят к реальным и долгосрочным изменениям уровня заработной платы, а лишь фиксируют разницу в темпах инфляции.

Итак, по региональным проблемам в западной теории нет консенсуса. Чтобы выработать общую концепцию, надо в каждом частном случае внимательно изучить конкретные обстоятельства.

Воздействие на международную валютную систему. Когда Европейское сообщество сделает ЭКЮ своей единой валютой, это окажет серьезное воздействие на международную

валютную систему как на официальном уровне, так и на частных рынках. Американский доллар, марка ФРГ и японская йена — основные мировые валюты, но доллар среди них — первостепенная (об этом знает любой таксист в Москве).

Для ЕС такая ситуация противоестественна, поскольку стабильность валют Европейской валютной системы не ниже, чем американского доллара, а по удельному весу в мировой торговле ЕС значительно превосходит США. «Второстепенность» европейских валют сохранится до тех пор, пока ЕС не придет к единой валюте: международные финансовые рынки предоставляют преимущества валюте, охватывающей наибольшую долю рынка и, следовательно, имеющей наибольшие масштабы операций.

В исследованиях Комиссии определена степень возрастания международной валютной активности ЕС при превращении ЭКЮ в единую валюту. На международной арене первостепенная валюта выступает в нескольких качествах: официальные валютные резервы центральных банков, мера стоимости товаров и капитала, средство накопления и обращения, параллельная валюта в странах со слабой национальной валютой. В настоящее время около половины всего объема американских долларов в обращении находится за пределами США, представляя собой аккумулированный стомиллиардный доход американских налогоплательщиков.

ЕС не видит особых причин воздержания от более полного участия в этом всёмирном состязании. Однако намного богаче оно от этого не станет. Важнее другое: ЕС сможет сильнее влиять на координацию международной экономической политики, на условия мирового рынка (процентные ставки и валютные курсы) в интересах ЕС. В этом случае Европейское сообщество станет равноценным партнером США и Японии.

Для Советского Союза соображения международного порядка пока не очень актуальны. Первым шагом должен стать выход рубля на мировой рынок в качестве конвертируемой валюты, что предполагает глубокую экономическую и финансовую реформу. Воздействие конвертируемости рубля на советскую экономику трудно переоценить: можно будет привлечь и эффективно задействовать иностранный капитал в огромных размерах. Возможный эффект от участия в международной валютной системе для СССР гораздо выше, чем для ЕС.

В заключение представлена упрощенная схема сравнения вероятных последствий валютного объединения в ЕС, с одной стороны, и экономической реформы в СССР при сохранении валютного союза — с другой.

Подытожим преимущества экономической и валютной интеграции для ЕС:

— экономия на масштабах производства и повышение интенсивности внутренней конкуренции;

— усиление валютной и ценовой стабильности;

— ликвидация операционных и страховых затрат по переводу из одной валюты в другую.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ВАЛЮТНОГО СОЮЗА

	ЕС	СССР
Снижение операционных издержек	Небольшой	Огромный
Стабильность цен	Большой	Огромный
Последствия для бюджета	Неопределенный	Неопределенный
Региональное равновесие	Неопределенный	Неопределенный
Преимущества от участия в международной валютной системе	Средний	Огромный

Потери связаны с затратами на перестройку системы и возможным усилением регионального неравенства при распределении экономического эффекта интеграции.

Справедливы ли полученные выводы для всех крупных государственных союзов или они относятся только к ЕС? Будет ли воздействие дезинтеграции в СССР подобно преимуществам интеграции в ЕС или все зависит от первоначального состояния экономики? Некоторые затронутые проблемы сходны: в отношении масштабов производства и затрат на перевод из одной валюты в другую дезинтеграция явно нанесет ущерб. Действенность же единой кредитно-денежной политики во многом зависит от первоначального состояния экономики. И в ЕС, и в СССР наиболее остро стоят вопросы «цены» перестройки и достижения регионального равновесия.

Перевод Е. И. ПРОХОРОВОЙ





О стрессе мы писали много. Но есть темы, которые не устаревают. Тем более, что жизнь подкидывает нам все новые и новые стрессовые ситуации. Чтобы не впасть окончательно в пессимизм, мы хотим напомнить вам одну обнадеживающую публикацию: Джейн Г. Бенсахель «Стресс «работает» на нас» (9. 79). Вкратце идея статьи такова: стресс — двигатель прогресса. Тем, кто сомневается, советуем прочитать статью, подтверждающую эту все еще непривычную для многих точку зрения.

РУКОВОДИТЕЛЬ И СТРЕСС

Ф. Е. УДАЛОВ,
доктор экономических наук,
Нижний Новгород

НЕ ТАК СТРАШЕН СТРЕСС...

Большинство исследователей склоняется к тому, что стресс отрицательно действует на организм. Но его влияние в основном зависит от силы факторов, вызывающих стресс, и длительности их воздействия. Если эти факторы действуют так мощно, что разрушают защитные свойства организма, то его отрицательное влияние на человека не вызывает сомнений.

Но ведь, с другой стороны, любая управленческая проблема либо информация, пришедшая к руководителю и требующая решения, вызывает стресс. Стресс — это прежде всего побуждение к действию. Стрессовые ситуации, если их понимать как необходимость решать какие-то проблемы, являются двигателями многовековой истории развития человечества.

Благоприятная внешняя среда обитания привела к возникновению таких высокоразвитых цивилизаций, как Индия, Египет и Китай. По мере заселения менее благоприятных климатических зон Земли возникали сложные проблемы обеспечения условий жизни. Это и стало одной из причин, приведших к опережающему развитию общества в этих регионах. Когда-то высокоразвитые цивилизации, не понуждаемые внешней средой к преодолению препятст-

вий, отстали от своих собратьев в развитии. Следовательно, если нет проблем, то нет и стрессовых ситуаций, но соответственно и нет движения вперед.

В последнее время в среде ученых все более утверждается мнение, что стресс организму необходим и даже полезен. Аналогичного мнения придерживаются и многие зарубежные специалисты. А менеджеры утверждают, что стресс им необходим как своеобразный допинг. Главная проблема состоит не в том, чтобы стресс исключить, а в том, чтобы научиться управлять им.

* * *

«Эмоциональный стресс — в принципе нормальная физиологическая реакция человека. Она позволяет преодолевать препятствия, мешающие удовлетворять основные потребности, и способствует в конечном счете активной творческой деятельности» (член-корреспондент АМН СССР К. Судаков).

«Когда отрицательные эмоции мобилизуют силы организма, заставляют его подобраться, подготовиться к борьбе с возникшим препятствием, польза их очевидна. Причем здесь важно, как воспринимается человеком необходимость преодоления возникших препятствий, и чем выше уровень поисковой деятельности, т. е. усилий в достижении целей, тем сильнее сопротивляемость организма неблагоприятным условиям» (доктор медицинских наук В. С. Розенберг).

«Почить на лаврах — начало конца... Убежден: необходимы не только положительные эмоции, и отрицательные по-своему полезны, организм должен получать толчки извне, тогда он действует нормально» (А. М. Водовозов).

КОМУ ВСЕХ ХУЖЕ?

Насколько руководители подвержены стрессовым воздействиям, как часто они попадают в неординарные ситуации? Мы провели анкетирование мастеров, заместителей начальников цехов и отделов, начальников цехов и отделов, а также выборочные обследования деятельности директоров, главных инженеров и их заместителей.

Из участвовавших в обследовании 1010 человек ежедневно подвергались стрессу 8,9%, несколько раз в неделю — 24,8; несколько раз в месяц — 31,6; несколько раз в год — 24,6% (см. таблицу). Около 10% не дали ответов. Как видим, стрессовые ситуации у руководителей — явление ординарное, и у медиков основания для беспокойства, безусловно, есть.

ЧАСТОТА СТРЕССОВЫХ СИТУАЦИЙ У РУКОВОДИТЕЛЕЙ В РАЗНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, %

	Ежедневно	Несколько раз в неделю	Несколько раз в месяц	Несколько раз в год	Нет ответа
		Отрасль			
Машиностроение и химия	11,0	34,5	40,0	10,5	4,0
Легкая и пищевая промышленность	1,5	38,5	21,7	13,3	25,0
Связь	4,8	19,0	9,6	33,3	33,3
Торговля, общественное питание и бытовое обслуживание	2,0	31,0	38,9	27,8	0
		Должность			
Мастера	5,7	25,7	42,9	14,3	11,4
Заместители начальников цехов	13,0	34,8	28,3	8,7	15,2
Заместители начальников отделов	1,0	16,0	48,0	20,0	15,0
Начальники цехов	20,0	29,2	20,0	16,9	13,9
Начальники отделов	7,7	30,8	33,3	17,9	10,3

Данные показывают, что в наиболее неблагоприятных условиях находятся промышленные отрасли и особенно машиностроение и химия, а среди руководителей — лица, тесно связанные с производством: начальники цехов и их заместители. При этом особенно большая нагрузка ложится на начальников цехов. Для них характерна большая по сравнению с другими руководителями фрагментарность в распределении рабочего времени, вызванная большим числом оперативных вопросов. Видимо, информационная перегрузка и необходимость (иногда, впрочем, кажущаяся) принимать срочные решения и являются основными причинами частых стрессовых ситуаций.

У руководителей высшего звена управления промышленными предприятиями чаще всего вызывает стрессы постоянный дефицит времени — они возникают практически ежедневно.

Но причину возникновения стрессовых ситуаций, безусловно, нельзя объяснить только информационными перегрузками. Причин много, и существенное значение имеют как повышенная рабочая нагрузка, так и хроническая незагруженность. Когда мы чувствуем себя не у дел, то теряем чувство своей значимости и необходимости, что сказывается на моральном состоянии и на взаимоотношениях с окружающими. Правда, руководители производства не могут пожаловаться на отсутствие работы, но полностью сбрасывать со счетов эту причину нельзя.

Вызывают стресс и резкие изменения нагрузки, связанные, как правило, с должностными перемещениями, нередко по состоянию здоровья. Подобные перемещения руководители переживают очень болезненно, и часто подвластны стрессу в таких ситуациях, когда, казалось бы, никаких причин для этого нет.

Важными факторами стресса являются производственные взаимоотношения, особенно неприязнь со стороны коллег, подчиненных или начальства. Стресс может возникнуть только от ожидания производственного контакта, а любой незначительный промах в такой ситуации получает неадекватную взаимную оценку, приводя зачастую к обоюдному стрессу. Сюда же можно отнести контакты с «трудными» (некоммуникабельными) людьми и некомпетентность подчиненных. Противодействует стрессам достоверная, своевременная и полная информация. Спросите любого руководителя: что он ощущает, когда ее нет...

У мастеров, начальников цехов причиной стресса часто становится необходимость выполнения срочных работ, которые во многом зависят от внешних служб — смежников, отделов материально-технического снабжения, служб ремонта и наладки оборудования и т. д.; а также большая загруженность оперативной работой и срочность ее исполнения.

Добавьте к этому ответственность за материальное благосостояние подчиненных. Сходные взгляды на причины стресса высказывают и зарубежные специалисты, хотя некоторые из «их» причин для нас еще совсем недавно практически не существовали, например угроза потерять работу. Очевидно, в ближайшем будущем эта участь и нас не минует...

Американский специалист Ф. Хомер так оценивает значимость причин стресса: неудовлетворенность организацией управления, некомпетентность подчиненных, неосведомленность о стандартах производительности, недоверие персонала к менеджерам и наоборот, несовместимость с коллегами по работе, неудовлетворенность трудом, неспособность предприятия удовлетворить личные потребности работников и т. д. Другой американский исследователь Ф. Майкл считает, что стресс вызывают ответственность руководителя за работу в целом или работу группы сотрудников, а также многообразие исполняемых им обязанностей.

Нами установлена прямая связь между характером руководителей и стилем управления, с одной стороны, и частотой возникновения стрессовых ситуаций — с другой. Среди группы руководителей с холерическим темпераментом ежедневно испытывают стресс 21%, тогда как для руководителей-флегматиков этот показатель составляет 16, а руководителей-сангвиников — 5%. Несколько раз в неделю испытывают состояние стресса 35,5% руководителей-холериков, 34 — флегматиков, 29% — сангвиников. Еще чаще возникают стрессовые ситуации в среде начальников цехов: ежедневно ему подвержены 40% холериков, тогда как процент флегматиков и сангвиников, ежедневно попадающих в стрессовые ситуации, равен соответственно 20 и 13%.

СТРЕССЫ И СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Руководители, придерживающиеся авторитарного стиля управления, испытывают состояние стресса чаще, чем руководители-демократы. Зарубежные специалисты подчеркивают, что характер работы и специфика задач обусловливают возникновение функционального стресса, а методы и стиль руководства также могут быть его причиной. И, конечно же, не последнюю роль здесь играют положение человека в организации и место на иерархической лестнице. Если честолюбие заставляет руководителя ставить слишком высокие, иногда нереальные, цели, то стремление добиться их любой ценой может стать хорошей питательной средой для сильнейшего стресса.

С возрастом отношение организма к стрессовым воздействиям меняется, как бы проходя три точки. Первая — в начале карьеры, когда очень хочется за короткое время

добиться невероятных результатов. Чаще всего это нереально — и налицо стресс. Вторая точка — в середине карьеры («плато»), когда поставленные цели либо не достигнуты, либо себя не оправдали («жизнь прожита зря и в будущем ждать нечего»). И наконец, третья точка — перед выходом на пенсию («все позади, деловая жизнь закончена, я никому не нужен»). Если вы не сумеете правильно сопоставить реальные цели и свои возможности в каждой точке, то можете оказаться в драматической ситуации и впасть в состояние тяжелой депрессии.

СТАНЬТЕ ВЛАСТЕЛИНОМ СВОИХ ЭМОЦИЙ

Стресс вызывает у человека учащение пульса, повышение кровяного давления, головную боль. Частое его воздействие может привести к снижению мыслительных способностей, утрате способности ориентироваться в конкретной ситуации и принимать верные решения. Часто ли вам приходилось видеть, чтобы человек в состоянии сильного стресса принял единственно правильное решение?

Вспомните, разве не учащается у вас пульс, если вам предстоит выступление перед аудиторией? Неужели вы не волнуетесь, входя в кабинет шефа? И наконец, вас не бросает в жар или холод, когда вы садитесь в кресло дантиста? А ведь все это не что иное, как стресс, без которого наша обычная повседневная жизнь была бы неполной. А поэтому будем говорить лишь о том, как избежать стрессов там, где в них нет никакой необходимости; как уменьшить их влияние на человеческий организм; как добиться того, чтобы опытные руководители не оставляли свои места в расцвете творческих способностей по состоянию здоровья. Стрессу можно противостоять. Но как? Отнеситесь всерьез к нашим рекомендациям.

1. Четко разграничьте функции управления. Каждый руководитель должен реально представлять границы своей компетенции. Особенно важно правильно распределить управленческие функции среди подчиненных, предоставив им вместе с ответственностью и необходимые права. Полностью освободитесь от дел, которые по плечу вашим подчиненным.

2. Тщательно планируйте распределение своего рабочего времени. Не делайте несколько дел одновременно.

3. Не вмешивайтесь в действия своих подчиненных при каждом нарушении производственного процесса.

4. Не забывайте, что источником стресса часто является не только ваша работа, но и вы сами. Научитесь оценивать свои решения со стороны. В качестве образца выберите для себя кого-то, кто наиболее устойчив к стрессу, и при решении сложных и острых проблем постарайтесь поставить себя на его место. Не стесняйтесь сыграть чужую роль, ведь часто то, что для вас болезненно, на другого не произведет никакого впечатления.

Зарубежные исследователи подчеркивают, что психическое и физическое благополучие руководителя чаще всего зависит от него самого. В то же время в США, например, проводится регулярный медицинский контроль состояния здоровья руководителей, цель которого — выявить «профиль риска», что является эффективным средством предупреждения заболеваний. Следует уделять пристальное внимание физической тренировке своего организма. Ведь если переключить взволнованного человека на интенсивную мышечную работу и правильно организовать режим, то никакой темп жизни не опасен для его здоровья.

УЧИТЬСЯ ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ[1]

Павел ДОМБРОВСКИЙ,
Варшава

В ПРЕДЫДУЩЕЙ СТАТЬЕ ГОВОРИЛОСЬ О ТОМ, КАК ОРГАНИЗОВАТЬ ОБУЧЕНИЕ, ПО МИМИКЕ, ЖЕСТАМ, ВЗГЛЯДУ РАСПОЗНАТЬ НАМЕРЕНИЯ ПАРТНЕРОВ. ТЕПЕРЬ ПОГОВОРИМ О ТОМ, КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХОВ В ТОНКОМ ИСКУССТВЕ ПЕРЕГОВОРОВ.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Ведущий переговоры, как правило, представляет одновременно свою организацию, самого себя и предмет переговоров. Воздействие презентации, как и первого впечатления, обычно бывает очень глубоким.

---

1 Окончание. Начало см. ЭКО 10.91.

Своим внешним видом вы представляете свою фирму. Важно все: от подбора костюма и прически до поведения. К примеру, обязательный канон для торговца — классический, спокойный костюм. Для дипломатов манера одеваться и правила поведения более детальны и строги. В любом случае следует избегать в одежде внешней экстравагантности (бакенбарды, слишком яркие значки на лацкане, следование новейшей моде), а в поведении — всего того, что свидетельствовало бы о недостатке воспитания или неуравновешенности (например, чрезмерное курение). Подавляйте признаки нервозности — когда, например, начинаете дергать скатерть, или скручивать галстук, или поигрывать авторучкой. Если не удается, то попытайтесь под каким-либо предлогом делать заметки в блокноте.

При зарубежных контактах обычно весьма благожелательно встречают попытки (даже неудачные) пользоваться языком партнера (исключение составляет Франция. Там считается, что по-французски следует говорить либо хорошо, либо не говорить вовсе). Поинтересуйтесь обычаями страны, где ведете переговоры, — и вы попадете в «хороший тон».

При презентации фирмы, принято дарить небольшие рекламные подарки. Обязателен благожелательный тон по отношению к фирме и ее сотрудникам. Жалобы на коллег и начальников недопустимы, особенно в англосаксонских странах.

В договорах купли-продажи особую роль играет презентация товара или модели. Ее успешность определяет успех переговоров. Как считают торговые консультанты, презентация должна устранять сомнения в качестве товара, укреплять хорошее мнение о нем. Не надо прямо критиковать продукцию конкурентов, лучше создать впечатление, что именно ваши предложения решают все проблемы клиента. Информация должна быть четкой и исключать какие-либо недоразумения, а также вызывать доверие покупателя.

Очень важно вовлечь потенциального клиента в совместные действия. Это может быть, например, предложение об испытаниях приборов, примерке одежды, передача материала на экспертизу прочности. Когда клиент имеет возможность лично ознакомиться с товаром, «пощупать его руками», у него подсознательно растет доверие к нему и к фирме. Когда можно непосредственно ощутить мягкость

меха, удобство куртки, прочность ткани или легкость работы с компьютерным редактором текста, сигналы, закрепляющие это впечатление, поступают со всех сторон. Особую роль играют визуальные технические средства, делающие презентацию более привлекательной, красноречивой, убедительной и достоверной. Это могут быть таблицы, диапозитивы, фильмы, особенно видеосредства. Визуализация предложения имеет тем большее значение в ситуациях, когда аудитория обширна и возможность непосредственных контактов уменьшается.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МАНИПУЛЯЦИИ

Грань между попытками склонить собеседника на свою сторону и явной манипуляцией весьма тонка. Многие убеждены в эффективности манипуляций, и это подтверждается той легкостью, с которой люди «попадаются на удочку». В то же время такая тактика при неблагоприятном развитии событий может вызвать агрессию или полное неприятие. Нередко человек, которым манипулируют, скрывает свою злость и «втихую» саботирует. Именно поэтому в деловых переговорах нет ничего лучше стратегии чести. Ведь никто не примет даже самые выгодные предложения, если их реализация сомнительна и на каждом шагу можно ожидать подвоха. Кроме того, манипуляция может вызвать ответную акцию того же толка. В таблице даны примеры манипуляций.

Давление на партнеров и психологическая манипуляция, как правило, малоэффективны, ибо, как видим из таблицы, существует много способов свести их на нет, кроме того, манипуляция (или угроза) может быть распознана, что выставляет ведущего переговоры в невыгодном свете. У партнера, обнаружившего манипуляцию, возникает повышенная подозрительность и нежелание идти на контакт. В результате невозможно достичь решений, требующих доверия. И наконец, даже если участник переговоров слишком поздно поймет, что им манипулировали и отступать уже нельзя, он может отпустить моральные тормоза, обойти или нарушить уже заключенное соглашение.

Не следует и грубо льстить, превозносить партнера («как знаток предмета вы отлично понимаете...»). Действительно, многие в такой ситуации торопятся поддакнуть. Но интеллигентные и знающие себе цену люди не поддаются на такие

Манипуляция	Ожидаемый эффект	Лекарство от опасности
Патетическое уверение в понимании интересов другой стороны	Односторонние уступки	Отказ от ответственности
Видимость неспособности понять «слишком сложные» предложения партнера	Дополнительная информация	Детальные вопросы по непонятным моментам
Панибратский подход — «заземление» проблемы	Атмосфера, при которой партнер доставляет минимум хлопот	Выделение конкретных «трудных» вопросов, либо попытка добиться уступок
Утверждение «очевидности» предложений	Партнер побоится выглядеть неинтеллигентным или «твердолобым»	Ссылка на важные элементы, не принятые во внимание, или неверные исходные посылки

приемы. Кроме того, они очевидны для третьих лиц, участвующих в переговорах. Иногда собеседник пытается «втереться в чью-то милость» путем самоуничижения, но это не принесет ему успеха в переговорах. Вряд ли стоит говорить: «у меня нет опыта», «я не могу конкурировать с вами ни в одной области». Лучше: «Меня послали — значит, я должен вести переговоры, но не очень хорошо знаю, как» и т. п.

Перевели Б. КУТЫРЕВ, И. МИТРЯШИНА

НЕ БОЙТЕСЬ КОНСУЛЬТАНТОВ!

И. В. УНЖАКОВ,
Челябинск

Одна из серьезных причин недовольства нижних эшелонов управления — многоначалие. Руководители этих эшелонов, в том числе специалисты, отмечают, что у них от трех до пяти непосредственных начальников. Между тем теория управления убедительно доказывает, что там, где у

руководителя (специалиста) появляется второй непосредственный начальник, порядок и исполнительность заканчиваются. Нам же приходится наблюдать почти повсеместный беспорядок, причем возведенный и в третью, и в пятую степень. Следствие — высокая конфликтность во взаимоотношениях и глубочайший застой...

Вторая причина — многоуровневость систем управления. Каждое среднее предприятие (организация) имеет пять и более (до восьми) уровней управления. При взаимодействии с нижестоящими или вышестоящими уровнями искажается (теряется) от 8 до 15% управленческой информации. Проценты суммируются, поэтому управленческие решения, спустившиеся с верхнего уровня на нижний, искажаются до неузнаваемости. Практика управления изобилует случаями полной потери важных для предприятия оперативных и стратегических решений. И здесь следствие — непримиримые и нескончаемые конфликты, постоянная конфронтация. Новации в таких системах управления становятся труднопроходимыми, принятие решений и их исполнение — крайне замедленными.

Третья причина — несоответствие и несогласованность управленческой и информационной структур. Эти структуры напоминают многогранные треугольные пирамиды, как бы надетые одна на другую. Управленческая структура зиждется на нормальном распределении руководящих обязанностей между директором (управляющим) и его заместителями. Равномерность их загрузки закрепляется в нормативном документе «Распределение обязанностей» (на каждого руководителя приходится по пять-семь заместителей). На практике же руководители структурных подразделений (цехов, отделов) стремятся выходить с вопросами на первого руководителя, а первый руководитель — отдавать распоряжения напрямую, через головы своих заместителей, руководителям структурных подразделений.

На заре формирования информационной структуры верхний уровень управления занимался ее распределением по исполнителям потому, что он обладал более высокой компетентностью и информированностью. Сегодня нет заметных различий верхних и нижних уровней управления по этим параметрам. Но старый, изживший себя порядок продолжает существовать, вызывая все большее недовольство нижестоящих уровней. Письменная информация (документы) при движении от стола первого руководителя

до исполнителя прочитывается 10—15 раз. В результате не обеспечиваются ни своевременность, ни достоверность, ни полнота управленческой информации. В лучших же мировых системах управления каждый документ вручается сразу исполнителю (специалисту) и поэтому прочитывается полностью только один раз! После этого документ исполняется (принимается решение, которое затем передается по уровням управления на согласование и утверждение).

К руководителю в большом объеме поступает информация, которая содержит массу ненужных (для принятия решений в пределах его компетенции) сведений при нехватке нужных. Так, лишь около 20% руководителей признают получаемую ими информацию по экономическим вопросам предприятий полной и своевременной. Известны случаи, когда объем ненужной информации достигает 90%. В архивах страны ежегодно оседает около 40 млрд страниц канцелярских бумаг, в среднем по 350 на одного работающего, или по 40 тыс. на одного руководителя.

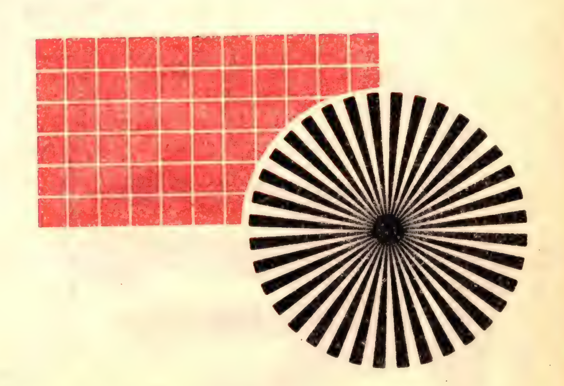
Перечисленные причины привели к тому, что у нас штаты управленцев в 3—4 раза больше, чем в других странах. А лишние люди неизбежно воссоздают и приумножают организационные и бюрократические пороки. Это характерно не только для промышленных предприятий, но и любых других, включая советские, общественные и др.

Первые руководители работают в условиях многократных и сверхчеловеческих неэффективных рабочих нагрузок, которые продолжают возрастать. Продолжительность рабочего дня у них 10—12 часов и более. Количество решаемых вопросов — от 10 до 90 в час. Оптимальное же их количество — 1—2, а за весь рабочий день— 8—10. Тут неизбежны высокие нервные нагрузки, конфликты и стрессы. В таких условиях нет ни малейшей возможности остановиться, проанализировать и сделать более рациональной свою работу.

Мы участники и свидетели ситуации в управлении, которую окрестили «инфарктной». Медицина и статистика по корпусу руководителей убедительно подтверждают меткость этого эпитета.

Непонятно, почему в таких ситуациях наши руководители не обращаются за консультацией, а обреченно следуют несколько перефразированному военному кличу: «Умру, но не сдамся консультантам!» И жизнь полна примеров скоропостижного ухода руководителей из мира сего — в сво-

ем рабочем кабинете, по дороге на работу или с работы. И даже самоубийства... Зарубежные же их коллеги обращаются к консультантам почти ежедневно и так же буднично, как к лечащему врачу. Поэтому и управляют получше и живут подольше.




ЖНА БЫТЬ ЭКОНОМНОЙ
РОНО

ПРИШЕЛЕЦ

А. ПОЛЬШАКОВ,
Петропавловск

Плюй-Вань-Дунь из страны Туманной Дури, что находится на окраине нашей Галактики, после опрокинутой рюмашки с наливкой из корней шакшаула спокойно отдыхал на своей фазенде. В полудреме вдруг ему почудилось, а может, и нет, что кто-то заговорил с ним на чистом калядском.

— Эй, Плюй-Вань, ты меня слышишь? С тобой говорит Светлый Лунь из страны Голубой Мечты, созвездия Лиры. Дело в том, что нам удалось изобрести мыслесинхронизатор для переселения душ. Махнемся?

— Чего, чего? — не врубившись, переспросил мысленно Плюй-Вань.

— Понимаешь, хочу поменяться с тобой на время мыслеполями душ. Пусть твоя душа поживет немного в моем теле, а моя — в твоем. Лады?

После такого неожиданного предложения Плюй-Вань-Дунь задумался надолго. Кажется, и наливки не перебрал, а в башке — такая чертовщина.

Помолчав, осторожненько спросил:

— А это безопасно? Ведь так и свихнуться можно...

— Абсолютно надежно, — авторитетно заверил его собеседник...

В душе Плюй-Вань-Дуня все перевернулось: он всегда жил мечтой о путешествиях. Его вечно тянуло куда-то вдаль посмотреть, как там, например, в соседней стране Звездно-Полосатых Чуваков. А здесь ему предлагают по бесплатной путевке посмотреть не какую-то заштатную Заокеанию, а страну с другого созвездия с приятным мелодичным названием Лира. «Одно название чего стоит — Лира-а», — мысленно произнес он.

— Была не была, — подумал Плюй-Вань и согласился...

Через некоторое время мысли его затуманились, сжались в клубок мыслеполей и понеслись куда-то вдаль, через бесконечные просторы космоса...

Так Светлый Лунь, ученый-исследователь, появился в стране Туманной Дури в оболочке-теле Плюй-Вань-Дуня в самый интересный исторический момент развития, когда в стране шла великая судьбоносная Переройка.

Лунь тщательно готовился к своему первому выходу «в свет». Он отутюжил брюки, надел новую рубашку и даже нацепил галстук-бабочку.

Выйдя на улицу принявшего его города Энска, Светлый Лунь чуть не сломал себе ногу: как оказалось, канавы здесь не принято зарывать. «Экономика должна быть экономной», — гласил написанный на заборе лозунг. С трудом преодолев канаву, с разорванной об арматуру штаниной Светлый Лунь выбрался на улицу 2-го Светлого Будущего.

У магазина с удивительным названием «Астроном» он увидел толпу. Исследовательская жилка поволокла его в гущу событий. Едва он подошел к магазину, как его остановил сизоносый гуманоид и спросил:

— Эй, мужик, сообразим?

— Сообразим, — ответил общительный Лунь.

Сизоносый обшарил его карманы и, забрав две красненькие бумажки,

которые здесь называли «деревянными», скрылся, но не надолго: вскоре он принес прозрачную бутыль с ласковым женским названием «шпиртяшка».

Гуманоид пригласил гостя к себе. Его вилла называлась «Вентиляционный колодец», и здесь их ждал другой гуманоид по прозвищу Ква-Квашка. Тот быстро разлил по банкам шпиртяшку и предложил выпить за знакомство. От такого тоста пришелец не мог отказаться. И они выпили...

Напиток по составу, очевидно, приближался к топливу межпланетных кораблей. И тут Сизоносый вспомнил, что надо обмыть прошедший рехерендум.

— А это что такое? — спросил слегка захмелевший Лунь, то бишь уже Доцент, как стали его называть кореша-гуманоиды.

— Э-э! — протянул Сизоносый. — Тут шибко тонкая материя: пол-ли-трика называется. А рехерендум про то, как нас туманней обозвать: «Страна Туманной Дури пессимистской» или «Союз Туманной Дури суверенной».

Луня чуть не закоротило: не мог осилить столь тонких оттенков.

— Ну и за что голосовали? — спросил он, так и не поняв разницу.

— Естественно, за Дурь суверенную.

— Почему?

— Чтобы каждая Дурь была видна в отдельности. Нечего свою Дурь выдавать за всеобщую!

И они выпили за. От огненного ракетного топлива мысли Луня потекли по фазе...

— В-о-бще-то я против всяких там выборов, — запинался Ква-Квашка. — У нас за кого ни «гол-ло-суй», все равно выберут ре-хохма-тора. Моя пол-ли-три-ка проста: чтоб ни-ни в одном глазу и без пол-ли-три-ки.

Затем они выпили за оброненный Союз, за Согласность, Всемирную Переройку, за какого-то Хорбика-рехохматора, вспомнили незлым тихим словом Елкина-Палкина, еще кого-то...

В заключение первого инопланетного контакта кореша угостили Луня особо дефицитным, почти аристократическим напитком «Ахуречный лосьон», от которого возникло радужное впечатление, что он выпил и закусил одновременно...

Дальше Лунь ничего не помнил. Дело обернулось так, что он опоздал на обратный обмен с душой Плюя и навсегда остался в городе Энске. Следующий благоприятный момент для обмена мог наступить только через тысячу лет.

ЭПИЛОГ

Если вы случайно побываете в Туманном Союзе и встретите у энского магазина с покосившейся надписью «Астроном» замызганного гуманоида в рваных штанах, мятой рубашке и без всяких признаков галстука-бабочки, то знайте — это и есть Пришелец из страны Голубой мечты. Правда, среди аборигенов его чаще называют Доцентом, хотя по паспорту в «Мединквизиторе» он числится как Плюй-Вань-Дунь.

Вот такая печальная история. Попробуйте после этого опровергнуть истину, что не бытие определяет сознание!

СТРЕССЫ

Э. ЗАЙЦЕВ,
Севастополь

Степан Козырин, бронзовый, как папуас, вернулся на родной корабль с юга.

— Ну как там? — спросил сосед по каюте.

— Во! — поднял вверх большой палец отпускник.

— Поправил здоровьишко?

— Угу. Вот только давление сбить не удалось.

— Почему? Плохо лечили?

— Что ты! Отличный санаторий! Но стрессы...

— Какие?

— Обыкновенные. Сначала в аэропорту. Не успел выйти из самолета, подруливает расторопный водила.

— Куда едем, шеф?

— В Ялту.

— Садись. С комфортом, шеф? Под музычку?

— А сколько за комфорт?

— Пустяки. За стольник докачу.

— Всех? — указал я на притихших пассажиров.

— Ты че, шеф? С каждого!

Попутчиков как корова языком слизнула. Я дернул за ними. Добирались троллейбусом.

Козырин вытер ладонью вспотевший лоб и облизал пересохшие губы.

— Закуривай! — протянул сосед пачку сигарет.

— Что ты, — отмахнулся тот, — бросил я...

— Молоток! Я всегда считал тебя волевым...

— При чем тут воля? У меня в санатории курево кончилось. В магазинах — шаром покати. Вижу — парень продает. Подошел, взял пачку.

— Почем?

— Считай даром. Четвертачок...

— Блок?

— Ты что, дядя! Пачка... Это же «Кэмел»...

А тут жена написала, чтобы дочке модную кофточку присмотрел. Захожу в магазинчик, висит такая, как надо, «адидасом» называется.

— Заверните, — говорю.

— Платите, — мило так улыбается продавщица.

Я вынул 33 рубля, а она бровки дужками.

— Деревянные?

— Что?

— Деньги.

— Нет, бумажные, — отвечаю.

— За такие не продаем. Валюту давайте...

— А на наши сколько? — указал я на кофточку.

— Умножьте на тридцать, — и смеется.

Чувствую, что плывет у меня земля под ногами, словно палуба во время шторма. Пришел к себе, повалился на койку, а сестра приносит мне приглашение к врачу. Пошел...

— Что-то мне ваш вид не нравится, — говорит врач.

— Мне тоже, — отвечаю.

Она мне на руку жгут и грушей пшик-пшик. Гляжу: зашкаливает. Короче, уложили меня и дали полный курс лечения от стрессов. Вот только на обратном пути чуть опять восстановленного здоровья не лишился. Пришел в кассу за билетом, а там си-

дит широченная личность, яблоки жует и пальцем в табличку тычет: «Билетов нет». Протягиваю в окошко удостоверение, а в нем четвертной. Личность глянула на меня презрительным взглядом и снимает трубку.

— Областного прокурора мне, — говорит.

Чувствую, что сердце вниз съезжает, сознание помутилось. Словно во сне разговор слышу:

— Товарищ прокурор? Это авиакасса. Сегодня вы не улетите. Да, тут более номенклатурный товарищ.

Так и вернулся с юга. Ноги моей там больше не будет: сплошные стрессы.

ОПТИМИЗМ

В общем и целом пока жить можно. Трудно, противно, скользко, опасно, дорого, безнадежно... Но если очень захотеть, можно.

ЗАМЕТКИ НА МАНЖЕТАХ

Бог создал человека не для того, чтобы он работал в три смены.

У голоса совести один недостаток: его плохо слышно.

Труднее всего сохранить свою индивидуальность в очереди за водкой.

Счастье не в том, что мы существуем, а в том, чтобы и мы об этом знали.

Три случая, когда игра стоит свеч: когда играют на деньги, когда играют без правил и когда игры доброй воли.

Самые красивые женщины работают в СССР, а живут в Монако.

Б. ИОСЕЛЕВИЧ,
Львов

СИСТЕМА

Казалась чуть не эталонной,
А оказалась лишь талонной.

РАЦИОНАЛИЗАТОР

Искать рациональное зерно,
Чтоб затерялось в БРИЗе
вновь оно.

ДИРЕКТОРСКОЕ

Критика снизу?
Можно, но — с визой.

В. ВОРОНЦОВ,
Тольятти

АКЦИОНЕРЫ СИБИРСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ

Западно-Сибирская ассоциация внешнеэкономического сотрудничества	3832-23-99-10
Международная лаборатория «Синтел»	3832-35-08-60
Новосибирский инновационный коммерческий банк	3832-24-94-92
Коммерческий банк «Центральный»	3832-22-12-03
Коммерческий центр «Сибирская ярмарка»	3832-35-15-62
АО «Риквест»	3832-26-92-65
	3832-44-90-23
Страховое общество «Полис»	3832-47-27-80
АО «Станкосиб»	3832-66-10-66
Новокузнецкая телевизионная компания	3843-47-31-69
Северный торговый банк, г. Санкт-Петербург	812-275-87-98
АО «Контракт»	3832-20-68-88
ПО «Свет», г. Ангарск	39518-3-23-15

Брокерские конторы СФБ

Фирма «Брокс»	3832-23-99-10
АО «Проект-До»	3832-77-05-15
	22-21-34
МП «Мегаполис»	3832-33-11-64
	20-70-42
МП «Поли-Маркет»	3832-24-82-47
«Броккредитсервис»	3832-21-16-30
Компания «Сибмаркет»	3832-46-50-63
Предприятие «А. В. С.»	3832-48-18-95
Агентство делового научно-технического сотрудничества «Комкон»	3832-24-88-04
Комплексный научно-производственный кооператив «Гном»	3832-40-34-76
СП «Орими-Вуд», г. Санкт-Петербург	812-113-06-32
	251-49-97
Фирма «Феникс»	3832-69-40-60
Предприятие «Вестмокс», г. Москва	095-289-53-55
Межотраслевой научно-производственный центр «Консультант»	3832-23-26-82
Кооператив «Стропэкс», г. Москва	095-231-47-13
«Сибирский брокер»	3832-22-79-07
«Аудит-технология», г. Москва	095-231-21-19
АО «Унисофт-лига Ltd»	3832-32-47-50
МП «Сфера»	3832-69-51-31



СИБИРСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА

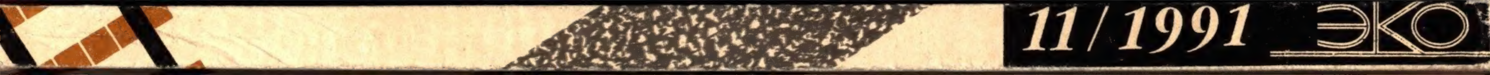
Сибирская фондовая биржа — единственная специализированная фондовая биржа за Уралом, первой в Сибири начавшая проводить регулярные фондовые операции. SibEx берет самый низкий процент с биржевых сделок, имеет выход на Нью-Йоркскую фондовую биржу и Софийскую биржу СТОКОВА БОРСА САТЕЛИТ.

Наши реквизиты в Новосибирске:

Тел.: (8-3832) 22-03-68
Факс: (8-3832) 23-99-17
Телетайп: 6833 Горби
Телекс: 133101 GORBI SU
E-mail: SIBEX @ SINTEL. NSK. SU

Цена 1 руб.

ИНДЕКС 71117


11/1991
ЭКО